

**UNIVERSITÉ DU QUÉBEC**

**MÉMOIRE PRÉSENTÉ À  
L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES**

**COMME EXIGENCE PARTIELLE DE LA  
MAÎTRISE EN GESTION DES PME ET DE LEUR  
ENVIRONNEMENT**

**PAR  
OMPORO ISABELLE OKOUOYO**

**ÉTUDE SUR DES FEMMES PROPRIÉTAIRES DIRIGEANTES DE  
SERVICES DE GARDE EN MILIEU FAMILIAL DU SECTEUR  
INFORMEL : FACTEURS LIÉS À LA VOLONTÉ OU NON DE  
TRANSITION VERS L'ÉCONOMIE FORMELLE**

**MARS 2000**

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

## RÉSUMÉ

En 1994, l'économie souterraine estimée à près de 5,2% du PIB, génère des pertes fiscales (1,9 milliards de \$). Durant la même année, 20,2% des personnes adultes au Québec travaillent au noir. On sait qu'au Québec, en 1993, 53,4% d'entre elles sont des femmes. Plusieurs d'entre elles sont propriétaires ou co-propriétaires dirigeantes de petites entreprises dans ce secteur informel.

En raison de l'importance de l'économie informelle et plus particulièrement des femmes dans cette économie, nous poursuivons dans le cadre de cette recherche, deux objectifs : premièrement, décrire le profil des femmes entrepreneures et de leur entreprise informelle ainsi que les perceptions et attitudes qu'elles entretiennent à l'égard du travail dans le secteur informel; et deuxièmement, tenter de déterminer les facteurs liés à la volonté ou non de transition vers l'économie formelle chez ces femmes.

Pour ce faire, 28 propriétaires dirigeantes majeures d'un service de garde en milieu familial situé en Mauricie-Bois-Francs sont interviewées. Un questionnaire semi-structuré ainsi que des tests psychologiques sont administrés selon un ensemble de techniques de sondage (entrevue; entrevue-poste; poste).

Les résultats montrent que le profil de nos répondantes diffère du profil classique de l'entrepreneure officielle sur la faible présence de parent entrepreneur dans leur famille et sur la dimension « âge ». En revanche, ces profils s'accordent sur : la profession de leur mère; l'importante parenté fraternelle; le nombre élevé d'enfants; le niveau scolaire et un manque de connaissance en gestion.

Comme le reste de la population au Québec, nos répondantes estiment le niveau de taxes et d'impôts trop élevé, et le système fiscal injuste et inéquitable; et ressentent presque aucune

crainte quant à la dénonciation ou des contrôles étatiques. En revanche, notre échantillon se distingue par une attitude morale face au travail au noir très positive.

L'ensemble des prédicteurs retenus (âge, motivation au travail, androgynie, lieu de contrôle et attitude face au travail au noir) permet d'expliquer la volonté ou non chez nos participantes de mener une carrière professionnelle personnelle dans l'économie officielle: plus particulièrement les facteurs lieu de contrôle et âge. En effet, la volonté de travailler dans l'économie officielle est plus présente chez les personnes ayant une internalité du lieu de contrôle. D'un autre côté, plus le nombre d'années (âge) augmente et moins forte est la volonté de poursuivre sa carrière sur le marché du travail officiel.

Finalement, l'ensemble des prédicteurs retenus ne permet pas toutefois d'expliquer la volonté ou non chez nos participantes de formaliser leur entreprise.

## REMERCIEMENTS

À la mémoire de mon père, Dr Emmanuel Okouoyo

À ma mère, Liliane Okouoyo

À ma fille, Aurélie Philia

Je remercie fortement ma directrice de recherche, Mona Abbondanza, Ph.D qui m'a fortement inspiré à me réaliser tant sur le plan académique que familial. Merci pour sa gratitude, pour ses encouragements à persévérer, à me dépasser, pour ce temps consacré, sa disponibilité, ses conseils judicieux.

Merci à :

Monsieur André Belley, pour sa disponibilité, ses conseils tant pendant ce cycle de M. Sc. que pendant mon B.A.A.; à Monsieur Martin Morin pour son support en statistiques; et à Monsieur Jacques Brisoux, Ph.D. pour ses conseils;

Messieurs Richard Pépin et Jean Lorrain pour leur contribution suite à la lecture de ce mémoire.

Aux propriétaires – dirigeantes des services informels de garde en milieu familial situées en Mauricie-Bois-Francs qui ont accepté d'investir du temps et de l'énergie, de dévoiler une partie de leur vie. Sans vous, je n'y serais jamais arrivé. Merci infiniment pour ce cordial accueil.

Je remercie également mes parents qui m'ont encouragé à parfaire mes connaissances dans un domaine de mon choix. Ils m'ont transmis le goût des études, du dépassement et du travail bien fait.

Mes remerciements vont aussi à Serge Okana pour son soutien et sa compréhension fort appréciés à toutes les étapes de ma maîtrise.

Merci à mes sœurs Stella, Linda, Sophia et Annabelle; à ma nièce Cynthia, à ma fille Aurélie et mon neveu Lorenzo.

Merci à toute la famille Kouna pour leur affection; à amis(es) pour tous ces moments intenses.

Merci enfin, à l'État gabonais, qui à travers un système éducatif m'a donné une base indispensable à la poursuite de mes études universitaires, mais encore une bourse d'études, d'un soutien inestimable.

Que tous ceux qui ont cru en ma capacité à mener ce projet à terme et m'ont soutenu trouvent ici l'expression de ma gratitude.

Isabelle Okouoyo

## TABLE DE MATIÈRES

RÉSUMÉ.....	i
REMERCIEMENTS.....	iii
TABLE DES MATIÈRES.....	v
LISTES DES FIGURES.....	xiii
LISTE DES TABLEAUX.....	xvi

<b>CHAPITRE I: PROBLÉMATIQUE.....</b>	<b>1</b>
---------------------------------------	----------

## **CHAPITRE II: CONTEXTE THÉORIQUE**

II.1. Secteur informel: définition.....	6
II.1.1. Le premier âge de l'économie informelle.....	6
II. 1.2. Le débat sur la définition et le repérage du secteur informel.....	8
II.1.2.1. Définitions multicritères et fonctionnelles .....	8
II.1.2.2. Secteur informel : un mode d'insertion sur le marché du travail.....	10
II.1.2.3. Critères principaux du secteur informel.....	11
II.1.2.3.1. Le critère de la taille.....	11
II.1.2.3.2. Le critère de non-respect de la loi.....	12

II.1.3. Le deuxième âge de l'économie informelle.....	13
II.1.4. Le problème méthodologique posé par le découpage sectoriel.....	13
II.1.5. Synthèse.....	15
II.1.5.1. Aspect culturel.....	15
II.1.5.2. Type (liens entre les secteurs).....	15
II.1.5.3. Le critère de non respect de la loi.....	16
II.1.5.4. le critère de la taille.....	16
II.2. Secteur informel: méthodes d'évaluation.....	16
II.3. Economie informelle et PME.....	17
II.4. Les femmes dans l'économie informelle (Les secteurs dits féminins).....	19
II.5. Importance du secteur informel au Québec (par méthode; par secteur).....	21
II. 5.1. Par méthode.....	21
II. 5.2. Par secteur... ..	23
II.6. Le domaine de la garde d'enfants au Québec et la PME informelle.....	27



II.7. Transitions entre les différents types d'entreprises informelles et formelles.....	31
II.8. Choix des variables d'étude à partir des modèles théoriques.....	37
II.9. Définition des concepts et des variables.....	49
II. 9.1. Variables indépendantes.....	49
II.9.1.1. Profil psychologique.....	49
II.9.1.1.1. Lieu de contrôle.....	49
II.9.1.1.2. Androgynie.....	51
II.9.1.2. Attitude morale.....	52
II.9.1.3. Les motivations.....	56
II. 9.1.4. Le profil démographique.....	61
II.9.2. Variable dépendante : Intention de formaliser.....	56
II. 9.3. Résumé des questions de recherche et hypothèse.....	62

### **CHAPITRE III: CONTEXTE MÉTHODOLOGIQUE**

III.1. L'échantillon.....	66
---------------------------	----

III.1.1 Critères de sélection des répondantes en terme d'échantillonnage représentatif de la population étudiée.....	66
III.1.2. La procédure d'échantillonnage.....	67
III.1.3. Les résultats de la recherche des participantes.....	69
III. 1.3.1. Taux d'acceptation.....	69
III. 1.3.2. Motifs de refus.....	70
III. 2. Collecte des données.....	71
III. 2.1. L'outil.....	71
III. 2.2. Le déroulement de la collecte des données.....	75
III. 3. Traitement des données.....	77
<b>CHAPITRE IV: RESULTATS ET ANALYSE.....</b>	<b>81</b>
IV.1. Analyses descriptives.....	82
IV.1.1. Les participantes.....	82
IV. 1.1.1. Discussion sur les analyses descriptives (les participantes).....	91
IV.1.2. Leurs entreprises.....	96
IV.1.2.1. Discussion sur les analyses descriptives (entreprises).....	100

IV.2. Analyses des perceptions et attitudes à l'égard du travail au noir.....	102
IV.2.1. Perception du système fiscal.....	102
IV.2.2. Ampleur du phénomène de fraude fiscale.....	103
IV.2.3. Attitude face au travail au noir.....	104
IV.2.4. Niveau de crainte quant à la dénonciation par l'entourage ou aux contrôles étatiques.....	106
IV.2.5. Niveau d'information quant à la réforme.....	108
IV. 2.6. Perception d'un risque relatif à la réforme.....	109
IV.2.7. Discussion sur les perceptions et attitudes à l'égard du travail au noir .....	111
IV.3. Analyses sur l'intention de formaliser.....	116
IV.3.1. L'intention de demeurer dans l'économie informelle.....	116
IV. 3.1.1. Vision du devenir de l'entreprise.....	116
IV. 3.1.2. Souhait de formalisation de l'entreprise.....	117
IV. 3.1.3. Capacités à formaliser l'entreprise.....	119
IV.3.2. L'intention d'entrer personnellement dans l'économie formelle.....	121
IV.3.2.1. Intention de travailler dans l'économie formelle.....	121
IV.3.2.2.. Capacités à travailler dans l'économie officielle.....	122
IV.3.2.3. Souhait véritable quant à travailler dans l'économie officielle.....	124
IV.3.3. Discussion sur l'intention de formaliser... ..	125

IV.4. Analyses de régression sur la relation entre les variables indépendantes et chacune des deux variables dépendantes.....	128
IV.4.1. Relation entre les variables indépendantes et le désir de formaliser l'entreprise.....	128
IV.4.2. Relation entre les variables indépendantes et l'intention de travailler personnellement dans l'économie officielle .....	130
IV.4.3. Discussion sur les relations entre les prédictors et les variables dépendantes	135
IV. 5. Limites de la recherche.....	140
<b>CHAPITRE V: CONCLUSION</b> .....	143
V.1. Suggestions pour de futures recherches.....	145
<b>APPENDICE 1 :</b>	
II..1.3. Le deuxième âge de l'économie informelle.....	148
II.1.3.1. Le rôle social de l'économie informelle.....	148
II. 1.3.1.1. Secteur informel : une économie de survie.....	149
II. 1.3.1.2. Secteur informel : une autre société.....	150

II.1.3.2. La légitimité du secteur informel.....	152
--	-----

## **APPENDICE 2 :**

II.1.4. Le problème méthodologique posé par le découpage sectoriel.....	155
II. 1.4.1. Définir l’informel par opposition au formel.....	155
II. 1.4.2. Terminologie abusive de l’informalité.....	158
II. 1.4.3. Notion d’interdépendance et de complémentarité.....	159

## **APPENDICE 3 :**

II.2. Secteur informel: méthodes d’évaluation.....	162
II. 2.1. Chiffres purement spéculatifs.....	162
II. 2.2. Calculs au « pifomètre » .....	162
II. 2.3. Approches résiduelles.....	163
II. 2.4. Méthodes indirectes.....	168
II. 2.5. Approches qualitatives.....	169

## **APPENDICE 4 :**

Définition des différentes motivations.....	170
---	-----

<b>RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....</b>	<b>173</b>
---	------------

<b>ANNEXES.....</b>	<b>198</b>
---------------------	------------

A. Lettre et questionnaire principal

B. Annonce

## LISTE DES FIGURES

### Figures

1. Principales activités au noir au Québec, en 1994..... 23
  
2. Principaux modes de garde utilisées (sauf l'école) pendant que le parent interviewé était au travail ou aux études, pour les enfants de moins de 6 ans, au Québec, 1988..... 25
  
3. Principaux modes de garde utilisées (sauf l'école) pendant que le parent interviewé était au travail ou aux études, pour les enfants de moins de 6 ans, au Canada, 1988..... 25
  
4. Taux de participation des hommes et des femmes à la vie active..... 28
  
5. Taux de participation des mères à la vie active selon l'âge du plus jeune enfant.. 29
  
6. Nombre probable d'enfants ayant besoin de services de garde et nombre probable de places autorisées..... 29

7.	Modèle de Henin et Doutriaux sur les transitions entre les entreprises formelles et informelles.....	36
8.	Modèle de Ajzen et Fishbein (1980) des effets indirects des variables externes sur le comportement.....	38
9.	Modèle de l'évasion fiscale (Lewis, 1982).....	
10.	Modèle politique de l'évasion et de la fraude fiscale de Tremblay et Olivier (1992).....	40
11.	Modèle de Sonnenfeld et Kotter (1982) sur le développement de carrière.....	46
12.	Prédicteurs de la volonté ou non chez l'entrepreneure à formaliser l'entreprise ou de s'intégrer personnellement à l'économie formelle.....	48
13.	Classification des différentes motivations selon leur intensité en termes d'autodétermination.....	60
14.	Ordinogramme de la population étudiée.....	67
15.	Variables en relation avec l'intention de formaliser l'entreprise.....	129



16. Variables en relation avec l'intention de rentrer personnellement dans l'économie officielle.....	131
Représentation schématique des résultats des régressions logistiques.....	133

## LISTE DES TABLEAUX

### Tableaux

1. Estimations de l'économie souterraine au Canada.....	22
2. Description des services de garde.....	24
3. Importance des motifs de refus lors de l'appel téléphonique.....	71
4. Description du questionnaire principal.....	74
5. Techniques de sondage utilisées.....	76
6. Âge et situation familiale des participantes.....	82
7. Parenté fraternelle.....	84
8. Origines de la famille des répondantes.....	84
9. Emplois occupés par la parenté proche.....	86

10. Sclolarité et expérience professionnelle des répondantes.....	88
11. Passé entrepreneurial.....	90
12. Lieu de garde.....	97
13. Répartition du capital de leur entreprise.....	97
14. Temps consacré à leur activité.....	98
15. Embauche du personnel.....	99
16. Durée d'existence de leur activité.....	100
17. Perception du niveau de taxes et impôts.....	103
18. Raisons invoquées pour la variable " Perception du niveau de taxes et impôts".....	103
19. Ampleur de la fraude fiscale.....	104
20. Attitude face au travail au noir.....	105

21. Raisons invoquées pour la variable " Attitude face au travail au noir ".....	105
22. Niveau de crainte.....	107
23. Raisons invoquées pour la variable " Niveau de crainte ".....	107
24. Niveau d'information sur la réforme.....	109
25. Perception d'un risque quant à la réforme.....	109
26. Raisons invoquées pour la variable " Perception d'un risque quant à la réforme ".....	110
27. Vision du devenir de l'entreprise.....	116
28. Raisons invoquées pour la variable " Vision du devenir de l'entreprise ".....	117
29. Souhait de formalisation de l'entreprise.....	118
30. Raisons invoquées pour la variable " Souhait de formalisation de l'entreprise".....	119
31. Capacités à formaliser l'entreprise.....	120

32. Raisons invoquées pour la variable " Capacités à formaliser l'entreprise ".....	120
33. Intention de travailler dans l'économie formelle.....	121
34. Raisons invoquées pour la variable "Intention de travailler dans l'économie formelle ".....	122
35. Capacités à travailler dans l'économie officielle.....	123
36. Raisons invoquées pour la variable "Capacités à travailler dans l'économie officielle ".....	123
37. Souhait véritable quant à travailler dans l'économie officielle.....	124
38. Raisons invoquées pour la variable " Souhait véritable quant à travailler dans l'économie officielle ".....	125
39. Résultats de l'analyse de régression sur l'intention de formaliser.....	130
40. Résultats de l'analyse de régression sur l'intention de rentrer personnellement dans l'économie officielle.....	132
41. Croisement entre l'âge et la volonté d'exercer un emploi officiel.....	134

42. Croisement entre le lieu de contrôle et la volonté d'exercer un emploi officiel.....	134
43. Comparaison des caractéristiques des entreprises selon leur appartenance à un secteur.....	156

## CHAPITRE I

### PROBLÉMATIQUE

Il a fallu attendre les recherches du Bureau International du Travail (BIT) pour voir apparaître au début des années 1970 le concept de secteur informel. Cette notion, initialement utilisée pour décrire une activité occulte des pays du tiers monde, est aujourd'hui applicable à tout pays.

Ce sujet, quelque peu délaissé dans les années 80, a retrouvé depuis quelques années, un regain d'intérêt. Il semblerait qu'en raison des politiques fiscales, le travail au noir soit en nette augmentation. En effet, selon Fortin, Garneau, Lacroix, Lemieux et Montmarquette (1996), la taille de l'économie limitée aux activités non criminelles se serait accrue au Québec d'environ 16% entre 1985 et 1993; passant d'une valeur entre 0,83% et 1,34% du PIB en 1985 à une valeur comprise entre 0,97% et 1,55% en 1993 (soit 23% d'augmentation pour les dépenses moyennes réelles non déclarées par ménage pour la même période).

En incluant les activités criminelles, Fortin et son équipe (1996) évaluent la taille du secteur informel entre 2% et 2,6% pour l'année 1994. En revanche, Statistiques Canada situe la borne supérieure de l'ampleur de l'économie souterraine à 5,2% du PIB; soit 4,2% pour le travail au noir et l'évasion fiscale et 1% pour les activités illégales (Gervais, 1994). Bien que ces chiffres diffèrent, ils traduisent néanmoins l'ampleur de ce phénomène.

L'importance accordée à l'économie souterraine s'articule d'une part, autour de son ampleur en termes de pourcentage du PIB et du nombre de personnes qui y participent (en 1994, 20,2% des personnes adultes au Québec sont engagées comme acheteur ou travailleur au noir).

D'autre part, l'intérêt que soulève ce secteur informel provient aussi des effets significatifs qu'il peut entraîner sur : 1) le niveau de recettes publiques; 2) l'équité horizontale et verticale; 3) l'efficacité économique; et sur 4) les politiques économiques.

Dissimuler une partie des revenus coïncide avec une perte fiscale pour l'État. Ainsi, par exemple, pour l'année 1994, l'économie souterraine estimée à 5,2% du PIB, soit 8,7 milliards de \$, correspond à des pertes de l'ordre de 1,9 milliards pour le gouvernement du Québec (le déficit du gouvernement provincial était en 1994-1995 de 5,7 milliards de \$) (Gouvernement du Québec, 1996).

Avec le secteur informel, les contribuables ne supportent pas tous le même fardeau fiscal. Ceci va à l'encontre du principe d'équité horizontale selon lequel des personnes économiquement identiques sont soumis aux mêmes exigences fiscales. Le principe d'équité verticale est lui aussi violé car la répartition des revenus et du bien-être est biaisée. En allant à l'encontre les valeurs prônées par un État de Droit et de Justice, les travailleurs au noir sont en état de désobéissance civile, soulevant ainsi des problèmes de moralité publique.

Sur le plan de l'efficacité économique, le secteur informel est moins performant que l'économie officielle. En effet, d'après Lemieux, Fortin et Fréchette (1994), la productivité réelle des travailleurs au noir (mesurée par leur salaire horaire) est en général inférieure à celle de ces mêmes travailleurs dans l'économie officielle. Les conclusions de l'étude de Fortin et al. (1996) vont dans ce sens, car ils estiment le salaire horaire moyen obtenu au noir à 75% du salaire horaire moyen dans le secteur officiel. Un autre handicap économique se résume au gaspillage de ressources utilisées par les fraudeurs pour éviter d'être appréhendés, de même que celles qui sont affectées par l'État au contrôle fiscal et réglementaire. Enfin, l'État affecte des ressources considérables à l'aide sociale et à l'assurance - chômage. Cependant, le taux de participation au



noir comme travailleur est significativement supérieur à la moyenne pour les prestataires de l'aide sociale (7,5%) et les bénéficiaires de l'assurance – chômage (6,2%) (Fortin et al., 1996; Gouvernement du Québec, 1996).

Enfin, l'économie souterraine peut fausser les statistiques utilisées dans l'élaboration de la politique économique (taux de chômage; taux de pauvreté; croissance économique, etc.), et conduire à l'adoption de politiques inadéquates.

Certains observateurs estiment qu'il ne faut pas venir en aide aux acteurs de l'économie souterraine, car ceci équivaut à encourager la désobéissance civile, créer des injustices. D'autres en revanche, mettent de l'avant le potentiel de cette économie et prônent l'aide aux entreprises informelles. Quelque soit la position retenue, il est à déplorer le manque d'études sur les propriétaires dirigeants de ces entités clandestines ainsi que leur volonté ou non de transition vers l'économie officielle. Des statistiques tant sur le terrain africain que nord-américain révèlent que parmi les dirigeantes d'entités clandestines, on dénombre une forte proportion de femmes. Par exemple, en Afrique subsaharienne, les femmes constituent les 50% de la population active. Cependant, seules 10 à 20% d'entre elles travaillent dans l'économie officielle, contre 40 à 80% oeuvrant dans l'économie souterraine. À ce titre, elles constituent la plus forte proportion de ce secteur informel (Arellano, Gasse et Verna, 1994). Dans une synthèse des projets du centre de recherche pour le développement, les statistiques révèlent une présence de femmes moins forte que celle des hommes dans le secteur informel en Amérique Latine, 30% contre 70%. Toutefois, ces femmes, souvent propriétaires - dirigeantes d'entreprise informelle, réussissent très bien, car leur revenu dépasse de presque 50% celui des hommes propriétaires - dirigeants. De plus, ces statistiques sur l'importance en nombre de femmes dans l'économie souterraine peuvent être biaisées par les normes sociales de ces pays. En effet, presque la moitié des propriétaires mariés

affirment que leur épouse travaille dans leur entreprise. Or, ces femmes ne sont pas reconnues dans les statistiques, à juste titre, comme des co-proprétaires dirigeantes (Arellano et al., 1994). Pour la région de Québec en 1993, 53,4% des travailleurs au noir sont des femmes (Fortin et al., 1996). Plusieurs d'entre elles sont des propriétaires ou co-propriétaires dirigeantes de petites entreprises dans ce secteur informel.

Au même moment, entre 1964 et 1979 au Canada, le nombre de femmes propriétaires uniques augmentait de 24,9% (Secrétariat de la Petite Entreprise, 1982). En 1992, 25% des entreprises québécoises appartiennent à des femmes (Marsolais, 1992). De plus, 3 fois plus de femmes que d'hommes fondent leur entreprise en 1993 (C.C.C.S.F., 1993). Ceci est d'autant plus encourageant que la longévité des entreprises créées est meilleure que celles des PME masculines. En effet, 40% à 47% des entreprises féminines vivent après 5 ans, contre 25% à 30% pour celles des hommes (Drapeau, 1992). Le rapport du groupe de travail sur l'entrepreneuriat féminin (1997) révèle qu'au Canada, le nombre d'entreprises dirigées par des femmes augmente deux fois plus rapidement que celui de l'ensemble des entreprises (soit 19,7% contre 8,7% de progression). Au Québec, ce taux de croissance des PME dirigées par des femmes est estimé à 23,7% contre 3% pour le taux de croissance de l'ensemble des entreprises. Et Bakr (1996) conclut que « l'entrepreneuriat féminin se développe à un rythme tel que les années 1990 sont considérées comme étant l'ère de la femme entrepreneure ».

L'effervescence suscitée par l'entrepreneuriat féminin et l'importance relative des femmes dans l'économie souterraine orientent notre recherche vers ces propriétaires- dirigeantes d'entreprise informelle. Elle poursuit deux objectifs : premièrement, décrire leur profil et celui de leur entreprise clandestine ainsi que les perceptions et attitudes qu'elles entretiennent à l'égard du

travail dans le secteur informel; et deuxièmement, tenter de déterminer les facteurs liés à leur volonté ou non de transition vers l'économie formelle.

D'éventuelles réponses à cette recherche devraient fournir des connaissances propices à l'élaboration de politiques, ainsi que de nouvelles pistes de recherche.

Le présent mémoire se subdivise en cinq chapitres. Le présent dresse la problématique de la recherche. Un second porte sur la recension et l'analyse de la littérature ainsi que la mise en évidence des prédicteurs et des variables indépendantes et la définition des concepts clés. Effectivement, comme il n'existe pas à notre connaissance, de littérature sur le sujet, nous jetons dans un premier temps, un regard sur les « caractéristiques » du secteur informel, de l'importance de la PME dans cette économie, puis sur la place qu'y tiennent les femmes. Ensuite, il s'agit de dégager les éléments sur lesquels se fonde leur décision d'opter une activité informelle plutôt que formelle. À ce titre, nous soulignons ce que nous entendons par « transition du domaine informel au formel ». La méthodologie fait l'objet d'un troisième chapitre. Le quatrième expose les résultats obtenus lors d'une enquête sur le terrain auprès de 28 propriétaires – dirigeantes d'entreprise clandestine, ainsi que leur interprétation. Enfin, un cinquième chapitre clôt notre étude.

## **CHAPITRE II**

### **CONTEXTE THÉORIQUE**

#### **II. 1. LE SECTEUR INFORMEL: DÉFINITION**

##### **II. 1.1. LE PREMIER ÂGE DE L'ÉCONOMIE INFORMELLE**

Dans les années 70, l'exode rural et la croissance urbaine dans les pays du Tiers Monde de cette décennie ne se traduisaient pas par l'existence d'un taux élevé de chômage ouvert, mais bien par le développement de petites activités permettant aux migrants ruraux et aux employés du secteur moderne, de vivre et de survivre. Hart (1971) employa donc le premier l'adjectif "informel" en l'appliquant aux "opportunités de revenu". C'est donc un revenu complémentaire devenu nécessaire devant la stagnation des salaires et l'inflation, alors que la solidarité familiale et le recours au crédit atteignent leurs limites. Il situe donc l'analyse au niveau des ménages. En revanche, le rapport du BIT sur le Kenya qui vulgarisa le concept parle de ce secteur comme regroupement d'unités de production, repérées à partir de caractéristiques essentiellement techniques auxquelles s'ajoute le faible niveau de réglementation. Il mène donc son analyse à partir de l'unité de production (Lautier, 1994).

Cependant, l'activité souterraine a existé de tout temps et partout. Ainsi, à l'époque des Pharaons de l'Ancienne Égypte, les propriétaires terriens étaient tenus de déclarer leur récolte et de s'acquitter en nature de leurs devoirs face au Pharaon. Or, il arrivait souvent

qu'ils décident d'en dissimuler une partie afin d'alléger leur fardeau fiscal. Dans la Grèce antique, Aristote dénonce des malversations ou des détournements de fonds publics à des fins privées. De même du temps des rois français, le rôle du souverain consistait uniquement à participer aux résultats de l'activité économique par le prélèvement d'un impôt, l'économie non officielle se confondait en général avec la fraude fiscale. Au Moyen-Âge, dans le commerce du bois, les responsables évitaient de marquer leurs meilleurs arbres à abattre, et les gardaient pour les vendre à leur compte, trompant ainsi le seigneur-proprétaire (Henry, 1978; Borne, 1984). Dans le cas de la deuxième guerre mondiale, l'intervention de l'État dans l'économie fut massive, notamment en planifiant la production afin d'assurer la satisfaction des besoins de la guerre, ainsi qu'une distribution équitable au sein de la population des biens et services produits. Cela est à l'origine du développement de véritables réseaux parallèles non officiels de production et de distribution. Malgré la pénurie et le rationnement, le marché noir offrait presque tous les biens, y compris des biens de luxe (Radfort, 1980).

Ce type d'activité, est en effet, présent depuis que des lois, des règlements et d'autres contraintes formelles encadrent les activités économiques d'un pays (Roy, 1987). On peut discuter à l'infini sur l'étendu et la date d'apparition du phénomène des activités informelles. Il est néanmoins établi que l'expression apparaît dans les années 70 à propos de l'Afrique noire, avant de se répandre à propos de l'Amérique latine, puis du reste du tiers monde.

## **II. 1.2. LE DÉBAT SUR LA DÉFINITION ET LE REPÉRAGE DU SECTEUR INFORMEL**

### II. 1.2.1. Définitions multicritères et fonctionnelles

Plusieurs types de définitions données du secteur informel peuvent être rattachées à des thèses ou à des écoles de pensée bien identifiées. Nombreuses ont été dans un premier temps les définitions multicritères. Elles s'inspirent généralement de la théorie classique de la concurrence (atomicité et fluidité du marché des produits et des facteurs de production) et voient dans le secteur informel une illustration de l'économie de marché, "pure et parfaite", mais segmentée, c'est-à-dire non directement reliée au marché officiel, moderne. La plus connue de ces définitions est celle proposée par le rapport du BIT sur le Kenya qui comprend sept critères: facilité d'entrée, marchés de concurrence non réglementés, utilisation de ressources locales, propriété familiale des entreprises, petite échelle des activités, technologies adaptées à forte intensité de travail, formations acquises en dehors du système scolaire. Taxées de dualisme, ces définitions multicritères, même lorsqu'elles admettent la segmentation du marché du travail, sont cependant loin d'ignorer ou de méconnaître les interrelations caractérisant une économie qui n'est ainsi dichotomisée qu'en vue de faciliter son analyse. De plus certains critères sont relativement difficiles à observer. Cette volonté de le comprendre à partir de la logique du secteur formel ampute l'informalité de tout son sens critique. Toutefois, elle est l'un des premiers chemins menant à la reconnaissance de l'interrelation des deux secteurs.

Le contexte des années 1980 est marqué par la rupture prolongée de la prospérité qui prévalait au cours des « Trente Glorieuses » (i.e. des années 1946 à 1975 en Europe). Le gouffre du chômage et l'essoufflement de l'État providence sonnent le glas des miracles économiques (Fourastié, 1979). Dans le même ordre d'idées, la vision que l'on a du secteur informel a considérablement changé, que ce soit dans les pays du tiers monde ou dans les pays développés. Par exemple, pour les pays en voie de développement, le problème n'est plus de résorber ce secteur informel, mais bien au contraire d'appuyer et d'amplifier la croissance qu'il génère. À cet effet, la Banque Mondiale fait du secteur informel, du dynamisme dont il fait preuve et de l'appui qui doit lui être accordé, le thème central de son prochain rapport sur les perspectives de développement à long terme de l'Afrique sub-saharienne (Banque Mondiale, 1987). Au niveau des pays industrialisés, la vision du secteur a certes évolué dans le même sens; cependant, on cherchera plutôt à aider les entreprises informelles à passer dans le secteur formel. Cette différence de choix traduit déjà l'importance de la notion d'illégalité de l'informalité dans les pays industrialisés versus sa légitimité dans le Tiers monde.

Dans cette perspective, des définitions du secteur informel de type fonctionnel affluent. Il est alors défini comme “une réserve de main-d'oeuvre dans laquelle le secteur moderne puise la force de travail dont il a besoin et rejette celle dont il n'a pas d'utilité, comme un lieu de reproduction au moindre coût de la force de travail (Turnham, Salomé et Schwarz, 1990).

Mais là encore, le secteur informel est défini comme étant un outil disponible pour la prospérité du formel. On reconnaît donc au secteur informel des potentialités quant à l'aide en terme de main-d'oeuvre qu'il peut apporter au développement des activités

formelles. Ces définitions continuent donc d'affirmer les liens existants entre les deux secteurs, tout en y incluant un soupçon de supériorité de la prospérité de l'économie formelle sur l'informalité.

### II. 1.2.2. Secteur informel: un mode d'insertion sur le marché du travail?

De Sève (1982) affirme que le secteur informel est devenu le mode d'insertion des femmes sur le marché du travail officiel:

*“Elles forment un réservoir compressible de main-d'oeuvre ou sont progressivement déplacées vers le secteur tertiaire conformément à la redéfinition de leur rôle en périphérie de la production marchande dans le nouveau modèle de division sexuelle du travail” (p.1512).*

Klatzmann (1982) épouse cette approche en la considérant comme une source de motivation de travailler au noir. Cette dernière rejoindrait le “besoin d'une expérience sur le tas”.

*“Grâce à l'expérience sur le tas que leur fournit le travail noir, certains travailleurs peuvent obtenir une qualification supérieure ou effectuer une reconversion, sans avoir à attendre un stage de formation, parfois très long à obtenir. De plus, travailler au noir permet aussi de ne pas “perdre la main” pendant une interruption momentanée de l'emploi régulier” (p. 83).*

Cependant, tout comme Barthe (1988), nous jugeons ces arguments limités. Ce travail au noir serait un leurre en matière d'insertion sur le marché du travail officiel.

*“L'insertion dans l'emploi reflète des situations contrastées: celle de jeunes qui sortent de l'appareil scolaire, des femmes qui reprennent une activité après une période d'interruption, des immigrés qui tentent de pénétrer le monde du travail. Pour ces catégories, le travail illégal est souvent une étape dans l'insertion peu rémunérée, peu qualifiante en matière d'expérience professionnel, peu gratifiante en terme d'évolution de carrière. Le travail noir permet une insertion de seconde zone dans un emploi d'attente (...) L'un des handicaps classiques sur lequel butent les jeunes est en effet l'absence d'expérience. Le travail au noir aurait un*



*rôle déterminant à jouer s'il levait cette hypothèse. En fait, utiliser ainsi le travail au noir relève d'une stratégie d'insertion illusoire et vaine: illusoire parce qu'aucune preuve ne peut être avancée sur ce capital d'expérience accumulées, le travail au noir crée des trous dans les C.V., qui souvent disqualifient le candidat à un emploi stable, vaine parce que les travailleurs au noir des jeunes s'apparentent au domaine des petits métiers (livreurs, coursiers, distributeurs de prospectus, etc.) pour lesquels l'expérience professionnelle n'est pas une condition sine qua non à l'embauche" (p.94; p. 95-96).*

Klatzmann rajoute que travailler au noir permet de se faire la main et de se créer un commencement de clientèle.

### II. 1.2.3. Critères principaux du secteur informel

Après de nombreuses années de controverse concernant la nature de l'informalité, la frontière entre celle-ci et la formalité ainsi que l'homogénéité ou l'hétérogénéité du secteur informel, deux caractéristiques se sont imposées comme critères opérationnels permettant d'identifier les entreprises du secteur informel: 1) leur petite taille (micro-échelles; elle est souvent évaluée en termes de nombre d'emplois); et 2) la légalité, le non-enregistrement c'est-à-dire la mesure selon laquelle une entreprise n'observe pas les réglementations et évite de payer les impôts.

#### II. 1.2.3.1. Le critère de la taille

Pendant longtemps, la plupart des instituts statistiques nationaux ont retenu le critère de la taille comme critère de repérage des activités informelles parce que cette méthode semblait être la plus simple et paraissait efficace. Comme Lautier (1994) l'argumente: cette méthode comporte des carences importantes. Brièvement, il relève l'utilisation inadaptée du critère de la petite taille pour les activités tout à fait modernes et déclarées

telles que les professions libérales. Faut-il considérer le nombre d'employés, le chiffre d'affaires, ... ?

Dans le même ordre d'idées, Verna (1992) dresse une typologies des activités informelles. Le secteur informel "de type III" engloberait "des activités légitimes de type multinational échappant, de par leur taille et leur organisation légale, au contrôle des gouvernements". Ainsi, les caractéristiques du secteur informel de type III remettent en question la validité du critère retenu pour la définition de l'entreprise souterraine, à savoir sa petite taille. Cette perspective est nouvelle et traduit bien, selon nous, cette réalité de l'informalité. L'hétérogénéité des activités informelles nous amène une fois de plus à un questionnement sur les critères à retenir pour la définition des entreprises informelles.

### II. 1.2.3.2. Le critère de non-respect de la loi

En ce qui concerne le critère de non-respect de la loi, il semblerait qu'il comporte bien des faiblesses. En effet, par exemple, dans des pays comme la République Dominicaine où il n'y existe pas de réglementation de cet ordre, ce critère n'a plus sa place. D'autre part, les lois n'étant pas les mêmes d'un pays à un autre, il serait difficile de comparer ce phénomène. Mais, selon Lautier (1994), le raisonnement peut aller jusqu'à ce questionnement sur la nature de la loi à respecter. S'agit-il des lois concernant le paiement des impôts, ou celui des cotisations de sécurité sociale, de réglementation des conditions de travail, de l'hygiène et de la sécurité, de lois délimitant des espaces, etc.. En revanche, il semble évident que c'est le non-respect systématique, et non occasionnel, des lois qui permettrait de qualifier une activité informelle. Toutefois, la loi fiscale prime dans la littérature. A ce titre, Lautier (1994) écrit:

*“Si la plupart des chercheurs qui se réfèrent au critères de la loi choisissent la non-inscription dans les registres fiscaux, c’est d’une part par commodité (ils sont relativement accessibles), et d’autre part parce qu’on postule que le non-respect de la loi fiscale entraîne celui des autres lois”. (p.17)*

Le danger dans le choix du critère du non-respect des lois fiscales est que l’on promeut implicitement l’idée que c’est la volonté d’échapper au fisc qui est à l’origine de l’informalité.

Au gré des auteurs, les activités criminelles sont englobées dans le secteur informel ou non.

### **II. 1.3. LE DEUXIÈME ÂGE DE L’ÉCONOMIE INFORMELLE**

Les deux critères « taille et non-respect de la loi » permettent certes d’identifier les entreprises informelles. Toutefois, comprendre ce phénomène oblige à un questionnement sur sa portée sur l’activité humaine. Ce faisant, nombreux sont les auteurs (Godbout, 1992; Chicha, 1994; Gershuny, 1979; Barthe, 1988; Klatzmann, 1982; Latouche, 1991; Girard, 1979; Verna, 1991) qui ont mis en évidence les dimensions sociale et culturelle de l’économie informelle. Ces dimensions n’étant pas liées directement à l’objectif du présent mémoire nous avons préféré les mettre en appendice 1.

### **II. 1.4. LE PROBLÈME MÉTHODOLOGIQUE POSÉ PAR LE DÉCOUPAGE SECTORIEL**

Cette section expose le problème méthodologique fréquemment rencontré dans la littérature consultée pour la compréhension du secteur informel. En effet, prises comme

référence de base, les caractéristiques de l'économie officielle constituent l'unique cadre de recherche pour les études de l'économie souterraine (Meir, 1990; Willard, 1989). Cette démarche de recherche certes limitative, a toutefois le mérite d'avoir mis en évidence la notion d'interdépendance et de complémentarité entre les deux secteurs. Des échanges de travail, de biens ou de services entre les deux secteurs contribuent à leur existence respective (Gershuny, 1979; Turham et al., 1990) (voir Appendice 2).

De la mise en évidence de l'interdépendance et la complémentarité entre les deux secteurs résulte chez Klatzmann (1982), la notion de double-activité. C'est l'exercice d'une activité au noir et d'une autre dans l'économie formelle qui symbolise la notion de double-activité. Klatzmann (1982) parle à cet effet de "cumulard".

L'identification de ces cumulards dénote une grande diversité de situations dans l'informel. Ainsi, l'ambiguïté du secteur informel se trouve accrue par l'ambivalence des situations et par l'hétérogénéité des activités qu'il recouvre. Cette pluri-activité est ainsi l'un des obstacles majeurs à la définition de l'économie informelle, mais aussi de l'économie formelle.

Selon notre humble avis, il semblerait que seuls les aspects marchand et monétaire soient considérés pour relever cette notion de double-activité. Si l'on considère aussi l'autre partie de l'économie informelle axée sur l'entraide et le troc (économie domestique, communautaire), on pourrait considérer que tout le monde exerce une double-activité. Dans cette optique, cette notion serait l'expression de l'activité humaine économique et non-économique. La double-activité serait donc beaucoup plus large que ce qu'ont évalué les auteurs précités.

## **II. 1.5. SYNTHÈSE**

En raison de la pluralité d'explications du « secteur informel », pour fin de notre étude, un effort de précision de ce concept paraît indispensable, bien que le but de notre analyse ne consiste pas à créer une définition.

### II. 1.5.1. Aspect culturel

L'économie souterraine existe de tout temps, et ce quelque soit le pays. Cependant, parce que les cultures, les normes et lois, ... sont diverses, les visages qu'il peut avoir diffèrent et évoluent. Toute analyse en rapport avec ce concept doit donc tenir compte du contexte culturel dans lequel il est étudié. Nous opterons donc pour un milieu précis, à savoir la province du Québec et en particulier la région 04 (Mauricie-Bois-Francs).

### II. 1.5.2. Type (liens entre les secteurs)

L'existence et l'importance des liens (complémentarité, interdépendance, substitution) entre les deux secteurs (informel et formel) ne sont plus à démontrer. L'un des éléments dans ce rapport qui retient le plus notre attention ici est la notion de "double activité". C'est une réalité facilement observable qui traduit bien ses affinités entre les deux économies. Le choix de notre population correspond à des femmes âgées de plus de 18 ans, propriétaires dirigeantes d'une entreprise informelle, et pouvant exercer ou non une autre activité professionnelle officielle.

### II. 1.5.3. Le non respect de la loi

Le choix d'intégrer ou exclure les activités criminelles dans l'économie informelle soulève notre attention. Cet aspect mériterait une plus grande analyse si nous envisagions de traiter de ce genre d'activités dans notre secteur informel. Nous préférons donc l'exclure de notre analyse en raison des dangers et des complexités qui s'y rattachent.

### II. 1.5.3.4. La taille de l'entreprise

Le caractère de la petite taille des organisations, quoi que contestée, répond bien à la nécessité des entreprises souterraines de demeurer cloîtrées dans la clandestinité afin d'échapper aux contrôles gouvernementaux et à leurs punitions.

Mais, reconnaître cette exigence suppose que le secteur informel est caractérisé par un non-respect de la loi gouvernementale. Mais, de quelle loi s'agit-il dans notre étude? En toute logique, répondre à cette interrogation implique la prise en considération des lois et règlements du milieu dans lequel notre étude a lieu.

## **II. 2. SECTEUR INFORMEL: MÉTHODES D'ÉVALUATION**

La difficulté à définir de façon unanime l'économie informelle rejaillit sur son évaluation. En effet, les estimations de la taille de l'économie souterraine sont nombreuses et différent, et ce en raison des différences non seulement dans la méthodologie mais aussi dans la définition retenue de ce secteur informel. L'appendice 3

visé donc une description sommaire de ces techniques d'évaluation. Bien qu'elles soient de type macro-économique, elles s'avèrent utiles dans la compréhension de l'importance relative de certains secteurs d'activité dans l'économie informelle.

### **II. 3. ÉCONOMIE INFORMELLE ET PME**

De la précédente analyse de la notion " économie informelle", nous avons ressorti le critère de la petite taille. À l'exception de la typologie établie par Verna (1992), nous pouvons supposer que ce critère demeure valable. En effet, la logique veut que l'acteur du secteur informel marchand (illégal, exclusion faite du criminel) se donne les moyens d'échapper à la vigilance de l'État, par peur de répression. La clandestinité étant plus aisée à obtenir et à préserver lorsque l'activité est limitée; la taille de l'entreprise s'en trouvera donc affectée, de sorte à être de dimension réduite. Par conséquent, notre étude se focalisera sur les PME.

Toutefois, en ce qui concerne les PME, les nombreuses recherches n'ont pas abouti à une définition universelle. Pour illustrer ceci, une étude (Institut of Technology, janvier 1975) réalisée dans 75 pays pour trouver une définition générale et commune, s'est soldée par 50 définitions différentes de la PME. Aussi, la plupart des définitions apparaissent taillées sur mesure et adaptées aux besoins des différentes causes.

Le critère de la petite taille a souvent été retenu pour qualifier ces entreprises dites de petites dimensions. Mais, cette donnée demeure critiquable. En effet, il semblerait qu'il n'y a pas de limite inférieure à la taille d'une petite entreprise car "petite" est relatif, et ce qui est "petit" dans un contexte économique, peut ne pas l'être dans un autre. La

dimension de l'entreprise dépend, en effet, des caractéristiques sectorielles, des conditions de production, du type de marché de la consommation, etc.. Il est donc pertinent de considérer un secteur d'activité particulier ainsi qu'une économie. Ceci facilitera à notre définition de la population étudiée. Mais, faut-il uniquement se fier au critère de taille (petite) pour distinguer la PME des autres entreprises?

L'handicap du critère de taille a obligé à une réflexion sur des moyens plus efficaces pour reconnaître les PME. Pour ce faire, les auteurs cherchèrent à mettre en évidence un lien existant entre la PME et l'entrepreneur (Julien et Morel, 1986). En effet, l'indépendance de la propriété qui se traduit par la liberté de gestion qu'a l'entrepreneur sur une entreprise dont il détient le capital, permet d'identifier la PME (Peterson, 1978; Kao, 1981; Gibb, 1983; Filion, 1988; Julien et Morel, 1986). Dans la même veine, Filion (1988) montre que la personnalité de l'entrepreneur influence donc la gestion de la PME. En 1991, il réitère cette réalité en expliquant que la vision du propriétaire-dirigeant définit fortement les orientations politiques et stratégiques, le fonctionnement, ... de l'entreprise (Filion, 1991). L'entrepreneur serait donc beaucoup plus que celui qui détient le capital. Il posséderait une liberté de gestion. Dans le cadre du présent mémoire, notre échantillon devra donc être constitué de personnes ayant investi un capital dans une entreprise qu'elles gèrent en toute indépendance. Il s'agit donc de contrôles matériel et psychologique.

Pour les besoins de notre étude, les caractéristiques propres aux PME correspondront donc aux entités étudiées (entreprises informelles de type PME ou TPE). De plus, la notion d'entrepreneur nous renseignera sur les éléments de l'échantillon à retenir, à savoir la liberté de gestion et la détention du capital.



## **II. 4. LES FEMMES DANS L'ÉCONOMIE INFORMELLE (LES SECTEURS DITS FÉMININS)**

La proportion des femmes oeuvrant dans le secteur informel est élevée tant dans les pays occidentaux (au Canada, en 1993, 53,4% des acteurs de l'économie souterraine sont des femmes (Fortin et al., 1996)) que dans les pays en voie de développement. Cependant, cet aspect a été longtemps ignoré. En effet, Sethuraman (1981), dans une synthèse de toutes ces enquêtes, conclut que la participation des femmes dans le secteur informel est très faible et qu'il s'agit plutôt d'un domaine d'activité dominé par les hommes.

Deux facteurs essentiels peuvent expliquer le fait que la présence de femmes ait été occulté: le système des statistiques du travail et le caractère andocentrique des méthodes de recherche. Effectivement, dans le domaine des sciences humaines, on avait pris l'habitude de parler de l'Homme universel comme d'une entité, d'une abstraction asexuée ou exclusivement associée au sexe masculin. C'est ainsi que dans le secteur informel on s'intéressait au « petit entrepreneur ». Quand on parlait des femmes, c'était à travers ce filtre dominant. L'anthropologie a dénoncé trois biais andocentriques (male bias) qui se résument à donner la parole aux hommes pour décrire la vie des femmes, à octroyer le pouvoir seulement aux hommes pour analyser leur société (Mbemba, 1989). C'est à partir des années 80 qu'on a commencé à rassembler les données par sexe, à utiliser d'autres méthodes de collecte de données que les indicateurs macro-économiques et les recensements, et à donner la parole aux femmes grâce à des microanalyses s'appuyant sur des études de cas ou des observations participantes (Mbemba, 1989).

D'autre part, à la lumière de la documentation consultée, il apparaît que les femmes sont plus présentes dans certains secteurs d'activité que dans d'autres. En fait, il y aurait des secteurs dits féminins et d'autres dits masculins (Hisrich et Brush, 1983; Descaries-Bélanger, 1980; Mead, 1935; Murdock, 1937; Zimbalist, 1974; Gadey, 1992).

Selon nous, la variable informalité n'influence pas ce phénomène de répartition sectorielle de personnes en fonction de leur sexe, car il existe aussi bien dans l'économie formelle que dans les activités clandestines.

Descaries-Bélanger (1980) apporte un élément pertinent à la distinction des professions principalement occupées par le sexe féminin:

*“La sexualisation des emplois entraîne une concentration toujours massive des femmes à l'intérieur de quelques professions spécifiques à prédominance féminine, et leur confinement à des tâches qui ne sont souvent que le prolongement de leurs activités de ménagères et de mères” (p.48).*

Parce que notre étude s'intéresse particulièrement à l'entrepreneuriat féminin, nous opterons en toute logique, pour un secteur d'activité informel prédominant où le caractère féminin versus masculinité de l'activité est important. Deux objectifs sont poursuivis : premièrement, décrire le profil des propriétaires dirigeantes et leur entreprise informelle ainsi que les perceptions et attitudes qu'elles entretiennent à l'égard du travail dans le secteur informel; et deuxièmement, tenter de déterminer les facteurs liés à leur volonté ou non de transition vers l'économie formelle.

Au gré de l'argumentation de Descaries-Bélanger (1980), au vu des statistiques sur l'économie au noir et enfin, par préférence personnelle, le secteur de la garde d'enfants retiendra notre attention. Toutefois, nous vous invitons à vous référer à la section

suivante afin de juger de l'ampleur de ce secteur d'activité au sein du secteur informel global.

Par la suite, une section sera consacrée à une brève analyse du domaine de la garde d'enfants au Québec afin de justifier l'intérêt que nous lui portons dans notre mémoire.

## **II. 5. IMPORTANCE DU SECTEUR INFORMEL AU QUÉBEC (PAR MÉTHODE ET PAR SECTEUR)**

### II. 5.1. PAR MÉTHODE

Malgré les faiblesses des méthodes d'évaluation de l'économie informelle, des chiffres quelques peu erronés peuvent cependant être consultés pour attester de l'accroissement de l'ampleur du secteur informel au Québec. A ce propos, Fortin et al. (1996) confirment qu'entre 1985 et 1993, l'économie au noir totale s'est accrue au Québec d'environ 9% du P.I.B (tableau 1).

Tableau 1  
Estimations de l'économie souterraine au Canada

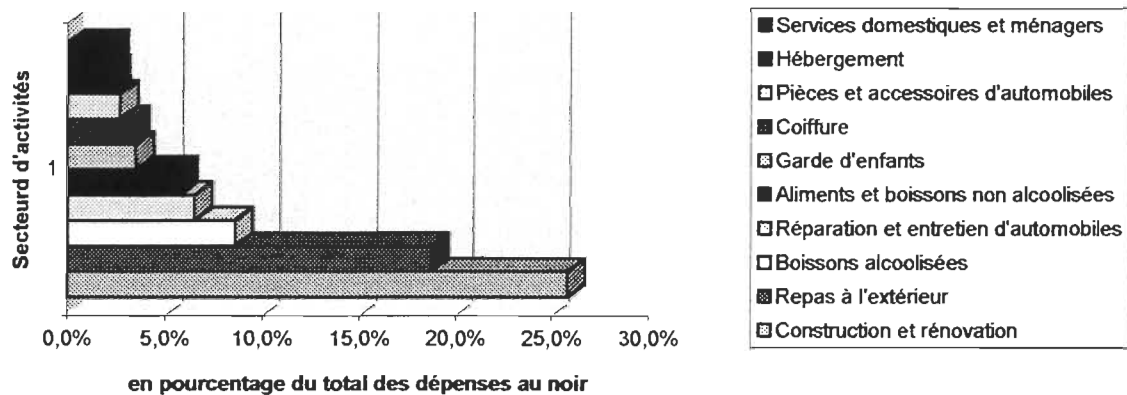
Étude	Date de l'étude	Année visée	Définition*	Méthode	Estimation (% du PNB)
Mirus et Smith	1981	1976	2	Demande de monnaie (Guttman)	15,7
		1976	2	Demande de monnaie (Feige)	27,5
		1976	2	Demande de monnaie (Tanzi)	4,9 - 7,7
Mirus	1984	1980	2	Demande de monnaie	9,3
		1980	2	Demande de monnaie (Feige)	14,1
Éthier	1985	1981	2	Demande de monnaie (Tanzi)	5,7
Statistique Canada (Berger)	1986	1981	1	Comptes nationaux	2,9 - 3,3
		1981	1	Comptes nationaux	1,2 - 3,4
Fortin, Fréchette et Noreau	1992	1991 (extrap. 1985)	3	Enquêtes - ménages	3,0
Mirus et Smith	1989	1982	2	Demande de monnaie (Feige)	10,5 - 12,8
	1993	1984	2	Demande de monnaie (Feige)	19,3
Karoleff, Mirus et Smith		1990	2	Demande de monnaie (Guttman)	21,6
		1990	2	Demande de monnaie (Tanzi)	14,6
Statistique Canada (Gervais)	1994	1992	1	Comptes nationaux	2,7
			2	Comptes nationaux	3,7
			3	Comptes nationaux	5,2

\*

1. Activités légales non comptabilisées dans la comptabilité nationale
2. Activités légales et illégales non comptabilisées dans la comptabilité nationale
3. Activités légales et illégales non déclarées au fisc

## II. 5.2. PAR SECTEUR

Selon Gouvernement du Québec (1996), Fortin et al. (1996), les plus importants secteurs d'activités au noir sont ceux de la construction et de la rénovation, de la restauration (repas à l'extérieur), des boissons alcoolisées, de la réparation et de l'entretien d'automobiles, des aliments et des boissons non alcoolisées, de la garde d'enfants, de la coiffure, des pièces et des accessoires d'automobiles, de l'hébergement et des services domestiques ménagers (figure 1).



Ces dix secteurs représentent près de 80% des activités au noir échappant à la fiscalité.

Figure 1: Principales activités au noir au Québec, 1994

Ces statistiques révèlent une forte proportion du secteur de la garde d'enfants dans l'informalité. Il nous faudra cependant bien cerner le concept de service de garde d'enfants. Le législateur québécois en distingue 5 types (tableau 2).

*(adapté de la Loi sur les services de garde à l'enfance, chapitre 1, 1er mars 1993).*

Tableau 2  
Description des services de garde

Lieu de distribution du service de garde	Nombre d'enfants gardés (simultanément)	Rythme des gardes	Durée des gardes (D)
<b>Garderie</b>	7 enfants ou plus	Régulière	D ≤ 24 heures/jour
<b>Halte garderie</b>	7 enfants ou plus	Occasionnel	D ≤ 24 heures/jour
<b>Jardin d'enfants</b>	7 enfants ou plus, âgés de 2 à 5 ans (en groupe stable)	Régulière	
<b>En milieu familial</b> (résidence privée de la personne qui offre le service) *	2 cas possibles :  <u>Avec aide adulte :</u> au plus 9 enfants (les leurs étant inclus) dont moins de 4 enfants pouvant être âgés de moins de 18 mois;  <u>Sans aide :</u> au plus 6 enfants (incluant les siens) dont au plus 2 pouvant être âgés de moins de 18 mois.	n.d.	D ≥ 24 heures consécutives
<b>En milieu scolaire</b> (commission scolaire; enseignement préscolaire et primaire)	n.d.	n.d.	n.d.

Légende :

n.d. ⇒ non disponible

- ⇒ Le législateur précise que ce service est offert contre rémunération

Tel que l'indique ces catégorisations, le secteur de la garde d'enfants est vaste. Faute de moyens et de temps, il apparaît pertinent d'opérer un choix sur un domaine d'étude plus restreint. Mais quel mode de garde peut-on retenir pour notre recherche?

D'après les statistiques, la garde en milieu familial (autorisée ou non) et la garde en groupe réglementé qui sont les modes les plus utilisés (figures 2 et 3).

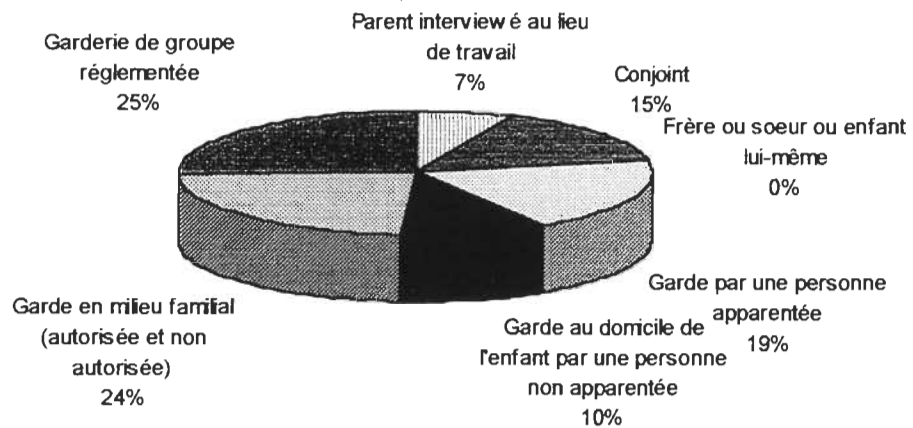


Figure 2: Principaux modes de garde utilisées (sauf l'école) pendant que le parent interviewé était au travail ou aux études, pour les enfants de moins de 6 ans, au Québec, 1988

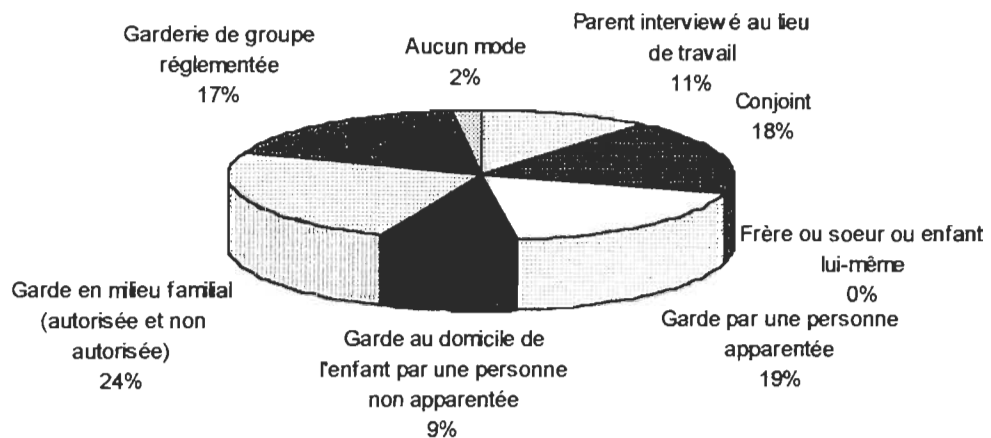


Figure 3: Principaux modes de garde utilisées (sauf l'école) pendant que le parent interviewé était au travail ou aux études, pour les enfants de moins de 6 ans, au Canada, 1988

Source: Adapté de Pence, A.R. Une étude nationale canadienne sur la garde des enfants. Diversité partagée, un rapport interprovincial sur la garde des enfants au Canada, Statistiques Canada, 1997.

Bien que ces chiffres n'établissent pas la distinction entre l'activité formelle et souterraine, ils montrent l'importance de la garde en milieu familial. D'autre part, nous pensons que choisir ce mode de garde correspond avec différentes dimensions que nous avons retenu de la définition du secteur informel. Par exemple, la clandestinité serait plus facile à conserver par une personne qui réalise l'activité à domicile qu'une autre qui la fait pignon sur rue. Quant à la double-activité, bien qu'elle soit difficile à cerner, une femme peut ainsi exercer une activité rémunérée tout en gardant ses enfants, ou en conciliant plus facilement sa vie professionnelle avec sa vie familiale, etc.

De manière générale, la garde d'enfants en milieu familial retiendra notre attention.

Pour constituer notre échantillon, nous retiendrons donc pour définition celui du service de garde en milieu familial, les caractéristiques citées par le législateur; c'est-à-dire une service de garde fourni par une personne physique contre rémunération, pour des périodes qui peuvent excéder 24 heures consécutives dans une résidence privée. Parmi, ces enfants, il doit en avoir qui sont ni la progéniture de la gardienne, ni celle de l'assistance (si il y a lieu).

Afin de préciser davantage la notion de garde d'enfants, nous verrons dans une prochaine section, l'évolution de ce secteur d'activité au Canada particulièrement au Québec.



## **II. 6. LE DOMAINE DE LA GARDE D'ENFANTS AU QUÉBEC ET LA PME INFORMELLE**

Parce que cette recherche tente d'une part, de respecter la dimension historique et culturelle et d'autre part, se réclame d'actualité, nous jetterons ici un regard critique sur l'évolution du secteur de la garde d'enfants au cours du 19<sup>ème</sup> siècle.

Pendant longtemps, les pouvoirs publics ne se sont pas intéressés à la question de la garde d'enfants, car c'est alors perçu comme une responsabilité privée, familiale, exclusivement féminine (Desjardins, 1984).

Durant la seconde guerre mondiale (1939-1945), le gouvernement fédéral admet toutefois une période d'exception. Dès 1942, des garderies sont créées pour les enfants de ses femmes majoritairement restées au pays et qui contribuent à l'effort de guerre. Mais à la fin de la guerre, les garderies gouvernementales ferment leurs portes. Elles furent les premières garderies officielles (formelles) bien que conjoncturelles (temporaires).

A la fin de la guerre, plusieurs femmes immigrantes développent des garderies privées. Cependant, en raison de l'inexistence volontaire de lois et contrôles gouvernementaux sur ces garderies, on peut se questionner sur leur nature en regard du caractère formel / informel. L'informalité semblerait caractérisé ces activités en raison de leur caractère communautaire. Mais d'un autre côté, l'absence de lois gouvernementales en matière de garde d'enfants met un frein à cette interprétation dichotomique (formel versus informel). En 1972, dans le cadre des projets "Perspectives jeunesse et Initiatives locales", des garderies populaires sont créées grâce au financement du gouvernement fédéral. Par la

suite, les pressions exercées par les parents et le personnel de ces garderies amènent l'instauration en 1974 du plan Bacon: une première politique gouvernementale en matière de services de garde. Mais, cette mesure est largement critiquée car elle consiste à accorder une aide financière aux familles défavorisées, plutôt que de subventionner directement les garderies et d'offrir des modes de garde diversifiés pour répondre aux différents besoins.

En créant en 1980 l'Office des Services de Garde à l'Enfance, l'Etat admet une fois pour toutes, avoir un rôle à jouer dans l'implantation, le développement et l'amélioration d'un réseau de services de garde.

Mais les changements dans la composition de la population active continuent d'influencer le besoin croissant en services de garde d'enfants au Canada. En effet, au cours des dernières années, on constate une augmentation spectaculaire du taux de participation des femmes à la vie active (figure 4), en particulier celui des mères de famille (figure 5), et ceci en raison entre autres de la croissance du secteur tertiaire dans l'économie et des exigences moins physiques requises dans bien des emplois (Moen, 1992)

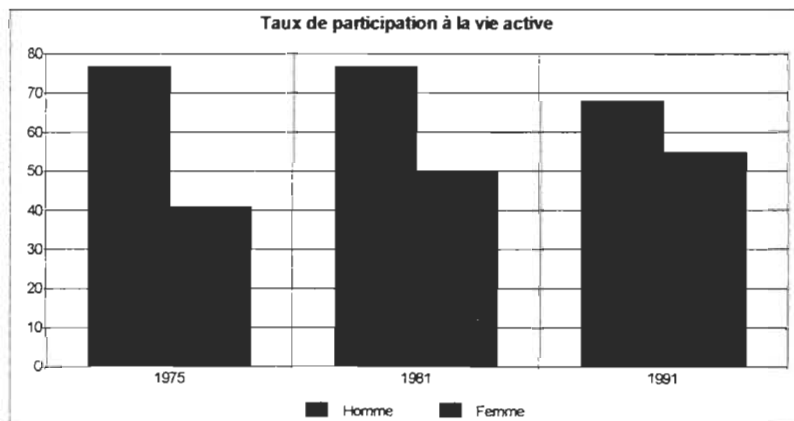


Figure 4: Taux de participation des hommes et des femmes à la vie active

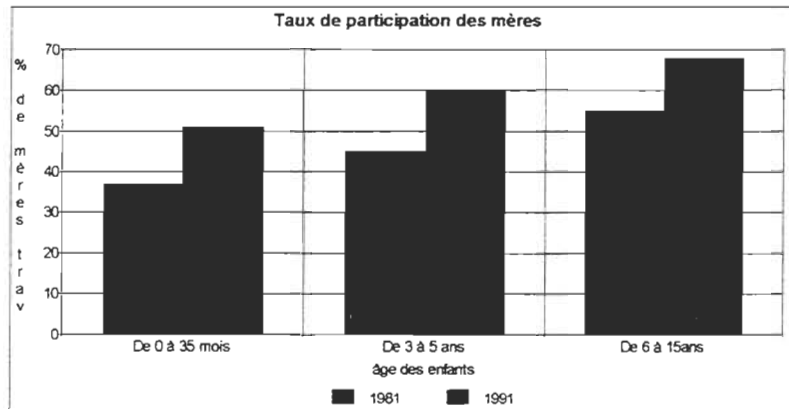


Figure 5: Taux de participation des mères à la vie active selon l'âge du plus jeune enfant

Ainsi, malgré les efforts non négligeables des gouvernements en matière de garde d'enfants, l'écart entre les besoins et les services continue de s'élargir (figure 6).

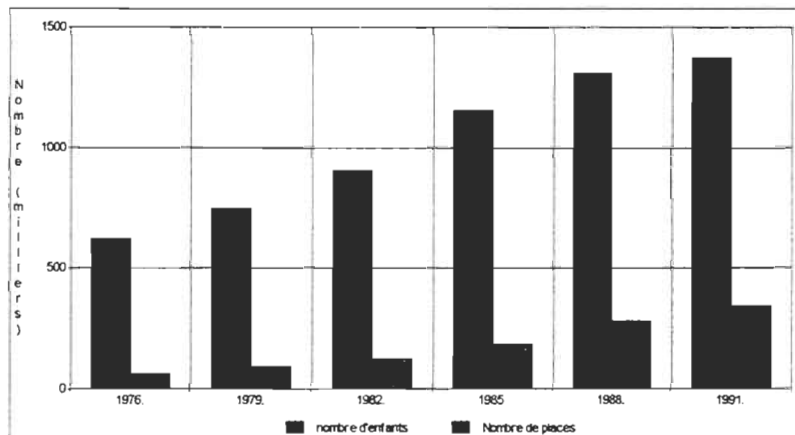


Figure 6: Nombre probable d'enfants ayant besoin de services de garde et nombre probable de places autorisées

Le réseau universel et gratuit des garderies paraît aujourd'hui être un projet qui relève de l'utopie. Aussi, bien des parents jugent les services de garde d'enfants officiels trop coûteux et en nombre insuffisant. Pour le personnel de ces garderies, les conditions de

travail et l'effort fourni ne correspondent pas au revenu perçu. Ces raisons peuvent justifier le florissement de services de garde d'enfants à caractère informelle. Toutefois, l'existence de telles activités relèveraient, en toute logique, de motivations plus diverses.

En réponse à ces difficultés, le gouvernement du Québec, sous la gouverne de Pauline Marois, ministre de l'Éducation et ministre responsable de la Famille à l'époque, a élaboré une réforme en 1997. La politique familiale contient trois mesures principales : l'instauration de l'allocation unifiée pour enfants; le développement de services de garde et de services éducatifs stimulants; et l'instauration d'un nouveau régime d'assurance parentale (Les Affaires, 1<sup>er</sup> février 1997; p.3).

S'agissant des services de garde et éducatifs, la maternelle à plein temps sera offerte à partir de septembre 1997 sur une base volontaire. Les enfants de quatre ans se verront offrir progressivement des services éducatifs et de garde à partir de septembre 1997. En septembre 1998, ce sera au tour des enfants de trois ans. Viendront ensuite les enfants de deux ans, en septembre 1999; les enfants de un an, en septembre 2000; et les enfants de moins d'un an, en septembre 2001. Les parents pourront bénéficier de ces services moyennant 5\$ par jour par enfant, quels que soient leurs revenus. Enfin, pour les enfants de quatre ans de milieux défavorisés, des services éducatifs gratuits à plein temps seront progressivement offerts à partir de septembre 1997.

Les services de garde à 5\$ par jour et par enfant viennent directement concurrencer les services de garde privés au noir et officiels qui ne peuvent certainement pas autant réduire leurs coûts. Cependant, en raison des limites de la réforme, on peut penser que le travail au noir dans le secteur de la garde d'enfants n'est pas appelé à disparaître, d'où la

pertinence de l'étudier. Premièrement, malgré les efforts du gouvernement, il y a toujours un manque important de places dans les services de garde. De plus, très peu de places à 5\$ sont disponibles.

Deuxièmement, pour bénéficier de la subvention (place à 5\$), le parent doit placer son enfant à temps plein. Or beaucoup de femmes ne travaillent qu'à temps partiel. Une autre situation est celle des travailleurs de plus en plus nombreux à avoir des horaires non conventionnels (travail en fin de semaine ou en soirée). Ces parents ne peuvent pas avoir accès à ce service, même à 5\$ par jour par enfant.

Troisièmement, le gouvernement a haussé le ratio enfants / personnel de garde dans les milieux subventionnés. Or, ceci risque d'être perçu par les parents comme une baisse de qualité et donc les motiverait à chercher un autre type de service de garde. Cet aspect peut décourager le choix des parents pour ces milieux subventionnés.

Dans le mémoire, nous évaluerons le niveau d'information retenue sur la réforme chez les répondantes ainsi que leur perception du risque de cette réforme pour la poursuite de leur activité.

## **IL 7. TRANSITION DU DOMAINE INFORMEL AU DOMAINE FORMEL ET L'INVERSE**

La compréhension de la notion de transition de l'économie informelle à l'officiel (et vice-versa) est importante à saisir et fera l'objet de la présente section.

La plus ancienne littérature consultée (BIT, 1972; Hart, 1973) ne fait pas état de théories développées sur le thème de la transition entre les deux types d'économies (formelle et

souterraine). Lors de la mise en évidence de ce concept, l'économie occulte n'avait tout simplement pas lieu d'exister; la bannir était la première préoccupation. Comme nous l'avons vu, elle acquit malgré tout, un peu plus tard, ses "lettres de noblesse". Dans les pays en voie de développement, ce phénomène fut plus rapidement perceptible. L'élaboration de programmes d'aide au secteur informel des pays en voie de développement suscita beaucoup d'écrits (Page et Steel, 1986; Charmes, 1987; Hugon, 1989; Rondeau, 1992). Cependant, l'échec de certains de ces programmes justifie la difficulté à expliquer les raisons des transitions d'un type de secteur (formel / informel) à un autre type d'économie, et ceci quelque soit le pays.

Henin et Doutriaux (1992) ont tenté d'expliquer les différentes transitions envisageables à partir d'une typologie du secteur informel qu'ils ont dressée (inspirée de Verna, 1991).

*« Secteur informel de type I: travail légitime, non-légalisé, toléré, voire encouragé par les gouvernements qui reconnaissent leur incapacité d'assurer la survie de leurs citoyens.*

*Secteur informel de type II: travail légitime mais non-légal, motivé par le désir d'éviter de payer des impôts ou des redevances (connue également sous le nom de travail au noir) ou d'échapper aux règles administratives imposées par les gouvernements.*

*Secteur informel de type III: activités légitimes de type multinational échappant, de part leur taille et leur organisation légale, au contrôle des gouvernements » (p. 2-3).*

Toutefois, comme ils l'affirment; même si on sépare les activités informelles en plusieurs groupes selon leur niveau (taille) et leur motivation, le processus de transition demeure flou.

D'autre part, leur typologie comporte des faiblesses quant à sa fonction opérationnelle.

En effet, il n'est pas possible de déceler quand une activité de type I ayant connu

beaucoup de succès devient une activité de type II. De plus, cette classification suppose que l'existence de l'économie occulte se justifierait en majeure partie, par la fraude et l'évasion fiscale. Selon nous, cette opinion impose une limite à la compréhension du processus de transition.

Il est indispensable de rappeler ici qu'il n'est pas toujours aisé d'opérer les distinctions aussi nettes. En d'autres termes, une entreprise peut être à mi-chemin dans les deux secteurs de sorte que l'on ne puisse pas la situer dans la classification des transitions.

Ce modèle pose cependant un regard critique sur les possibilités de transitions.

Il serait intéressant de préciser le concept de transition par rapport au processus de création d'entreprises.

Il existe au moins quatre façons de partir en affaires, soit fonder sa propre entreprise, ou acheter une entreprise existante pour la restructurer ou non, ou acheter des participations dans une entreprise opérationnelle ou investir dans une franchise. Ces situations rejoignent la notion d'entrepreneuriat car comme l'écrit Gasse (1992),

*“ L'entrepreneuriat pourrait être défini comme étant l'appropriation et la gestion des ressources humaines et matérielles dans le but de créer, de développer et d'implanter des solutions permettant de répondre aux besoins des individus” (p.3).*

Quoi qu'il en soit, la littérature est confuse quant à déterminer le moment où l'entreprise doit être considérée comme véritablement créée. S'agit-il du moment où l'entrepreneur décide de passer en action, de son entrée en service en qualité de dirigeant de l'entreprise, de la date d'incorporation, etc.

Un consensus semble malgré tout émerger. Richard et Arocena (1983) le traduisent bien:

*“ Par création, on entend des créations ex nihilo, en excluant les extensions, les décentralisations, les transferts, les changements de régime juridique” (p.141).*

En ce qui nous concerne, nous considérerons que les transitions (de l’informel vers le formel et vice versa) s’attachent à des entreprises déjà existantes. La particularité des entreprises auxquelles nous nous intéressons réside finalement dans leur statut juridique illicite. Il faut repartir au niveau du processus de création qu’elles ont suivi. Certes, les écrits sur la création d’entreprises sont abondants. Bien des auteurs des différentes écoles de pensée (école de l’entrepreneur; école environnementale; école de gestion; école intégrative; etc.) ont conçu des modèles expliquant ce phénomène entrepreneurial (Cooper, 1971; Shapero, 1975; Martin, 1984; Gatner, 1990; Belley, 1987).

Ainsi, nous pouvons dire que l’étape que les entrepreneurs(es) du secteur informel n’ont pas respecté à trait aux démarches administratives et autres formalités réglementaires, de sorte que leur entreprise ne soit pas enregistrée dans les “livres” de l’Etat. Cet aspect renforce l’importance du critère du non-respect de la loi pour l’identification des activités marchandes informelles.

Cependant, en toute logique, la volonté de transition de l’informalité à l’économie officielle se concrétisera chez l’entrepreneur par une demande de reconnaissance à une instance officielle, et dans le cas qui nous intéresse à l’Office de garde d’enfants, ou encore par une quête d’informations pour l’officialisation de son activité (pour ceux qui ignoreraient leurs obligations légales).

En accord avec la typologie du secteur informel de Henin et Doutriaux (1992), les activités criminelles sont exclues des entités susceptibles de faire l’objet d’une transition. Ainsi, d’après le modèle de Henin et Doutriaux (1992) (figure 7) il existe des activités informelles de base conformes à la culture locale, aux valeurs traditionnelles et aux



besoins socio-économiques. Si la taille de ces activités augmente, elles deviennent des petites entreprises. L'orientation vers une économie souterraine ou officielle dépend alors des facteurs externes pouvant être perçus par l'entrepreneur soit comme « des entraves bureaucratiques, de difficultés économiques, un déclin du pouvoir étatique et une infrastructure défaillante » ou comme un environnement favorable à l'officialisation de son activité. À ce niveau, un choix pour un secteur n'est pas définitif car la petite entreprise peut faire l'objet d'une transition. Quelque soit son appartenance à l'officiel ou non, Henin et Doutriaux (1992) estiment qu'un choix de transition intervient lorsque la petite entreprise devient plus grosse, soit une PME. Lors de l'exploitation de cette PME, l'entrepreneur conserve son choix de transition. En revanche, les facteurs externes susceptibles d'influencer son choix vers le secteur informel diffèrent. Il s'agit d'une perception d'impôts excessifs, de renforcement des contrôles étatiques et de déclin de valeurs morales. À travers leur modèle, Henin et Doutriaux (1992) estiment que les transitions sont à sens unique entre une entreprise initiale et cette même entreprise de plus grande taille.

D'après le modèle de Henin et Doutriaux (1992), la notion de “transition” n'est pas précisée. S'agit-il d'une transformation informelle / formelle dans le même secteur d'activité ou pas? Ils ne précisent pas les contours de la transition.

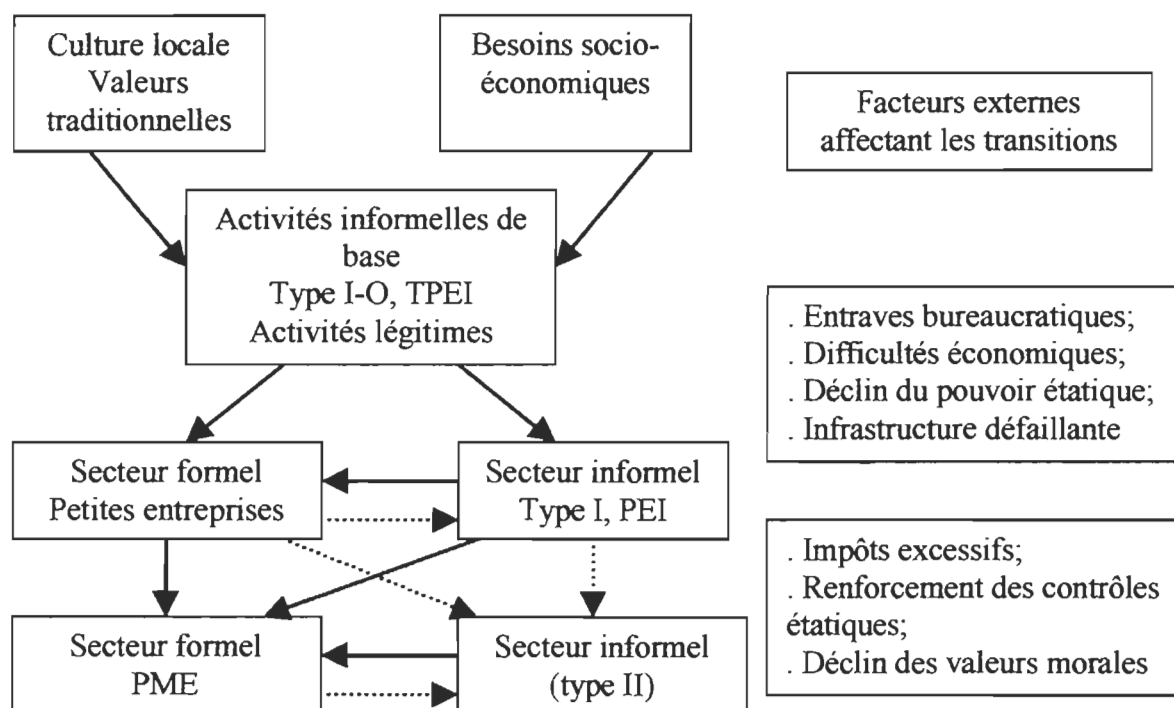


Figure 7: Modèle de Henin et Doutriaux (1992) sur les transitions entre les entreprises formelles et informelles

Dans le présent mémoire, nous nous intéressons à la transition de la PME vers le même secteur d'activité ainsi qu'à la transition de la personne vers un secteur d'activité différent.

La transition d'une entreprise informelle en activité officielle ne peut être motivée que par la volonté de l'entrepreneur qui le souhaite ou qui se sent obligé par l'environnement. Ce phénomène demeure complexe en raison de la difficulté à cerner ses facteurs explicatifs. Mais, réussir à comprendre la logique de facteurs sous-jacents est tout un défi à cause de leur multiplicité. Cette diversité se traduit par des motifs de différents types. Selon les dimensions de l'économie informelle, on peut retrouver des facteurs liés à

l'économie, à la sociologie, mais encore liés aux individus eux-mêmes (psychologie, socio-psychologie).

## **II. 8. CHOIX DES VARIABLES D'ÉTUDE À PARTIR DES MODÈLES THÉORIQUES**

Plusieurs modèles sur la fraude fiscale, sur l'évasion fiscale ont été construits. Les premiers modèles théoriques sont essentiellement économiques et fort semblables, les uns prenant appui sur les précédents (Allingham et Sandmo, 1972; Kolm, 1973; Pencavel, 1979). Christianson (1980) élabore un modèle qui tente d'évaluer la propension à la fraude chez le contribuable : c'est une première. Il faut attendre 1985 pour qu'une place soit faite à des variables autres qu'économiques pour tenter d'expliquer la fraude et l'évasion fiscale. En effet, Geroms et Wilmots (1985) élaborent une théorie proposant les variables économiques comme facteurs déterminants des comportements d'évasion fiscale et les variables psycho-sociologiques comme responsables de la fraude fiscale.

Peters (1978) est le premier à adopter une approche politique de la fraude fiscale. Le principal apport de son modèle consiste à mettre en évidence le rôle des gouvernements.

Mais, Lewis (1982) critique son approche et aboutit à la constitution d'un modèle plus complexe regroupant les variables économiques, politiques et psychologiques qu'ont apporté les modèles que nous venons de survoler. Il précise toutefois que son modèle est une adaptation fidèle du modèle de Ajzen et Fishbein (1980) développé pour prédire les comportements sociaux, et en particulier l'intention d'agir des individus (figure 8).

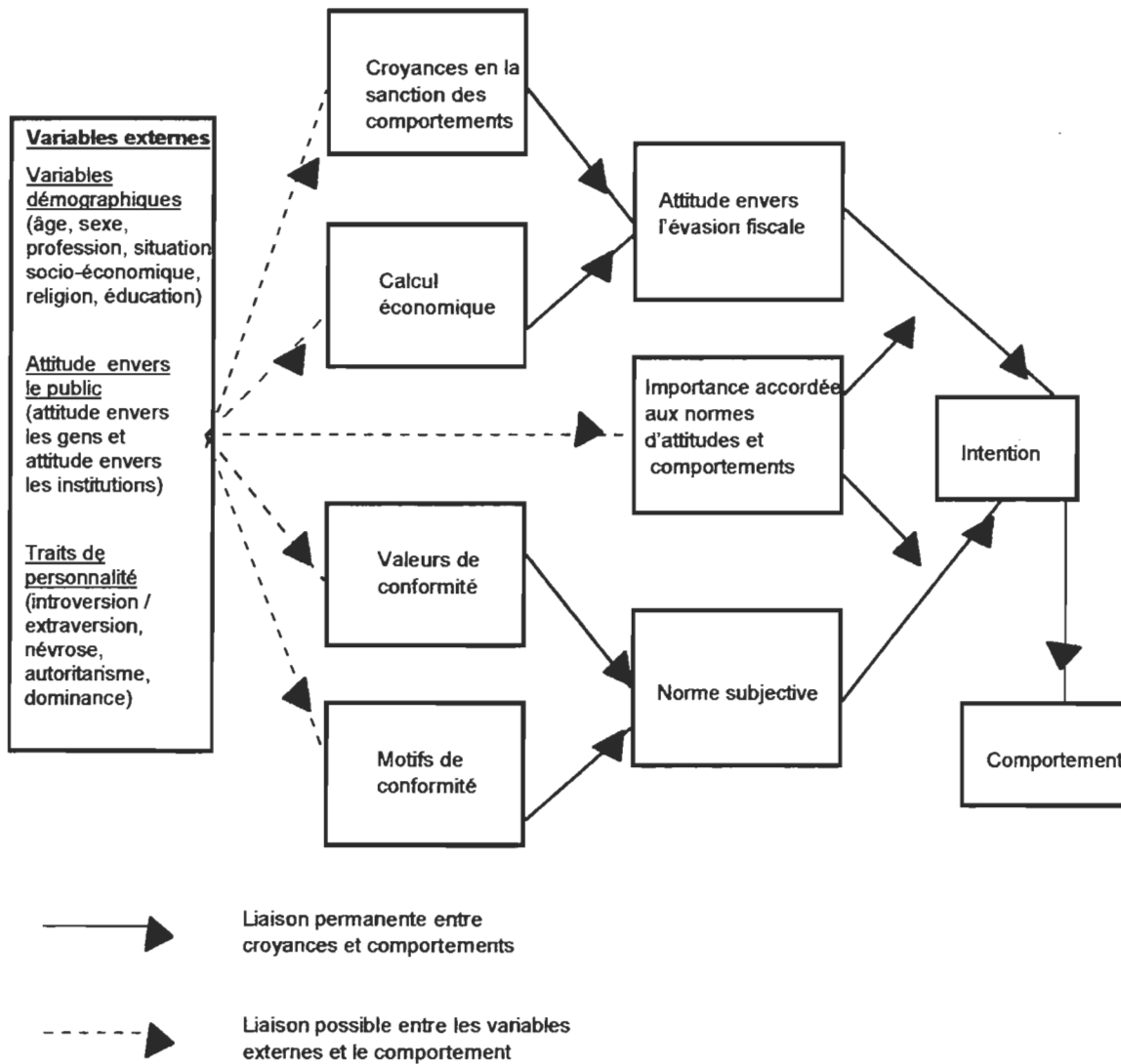


Figure 8 : Modèle de Ajzen et Fishbein (1980) sur les effets indirects des variables externes sur le comportement

Ajzen et Fishbein (1980) cernent des variables dites externes (des traits de personnalité, des attitudes envers les gens et les institutions et des variables démographiques) qui peuvent expliquer, mais indirectement une intention et donc un comportement. Ajzen et Fishbein (1980) affirment que l'intention sera dépendante des trois variables. La première est l'attitude envers un comportement, laquelle est déterminée par les croyances en la

sanction du comportement et le calcul économique. La deuxième est l'importance accordée aux normes d'attitudes et de comportements. Enfin, les valeurs et les motifs de conformité construisent la norme subjective, troisième variable. Lewis reprend donc ce modèle qu'il applique à une situation d'intention de commettre l'évasion fiscale (figure 9). Il conserve aussi les types de liens entre les croyances, les variables externes et les comportements. Les distinctions du modèle de Lewis (1982) par rapport à celui de Ajzen et Fishbein (1980) résident dans le choix des variables externes. Aux caractéristiques démographiques ; âge; sexe; revenu; classe sociale; groupe socio-économique; niveau d'instruction; opinion politique, Lewis a rajouté l'opinion politique. Pour les attitudes envers le public décrit par Ajzen et Fishbein (1980) comme l'attitude envers les gens et les institutions, il cible l'autorité fiscale (attitude envers les autorités fiscales et le gouvernement; attitudes envers les inspecteurs des impôts). Les traits de personnalité retenus par Lewis sont l'aversion envers le risque, l'autonomie et le dogmatisme alors que Ajzen et Fishbein (1980) citaient l'interversion / extraversion, la névrose, l'autoritarisme et la dominance.

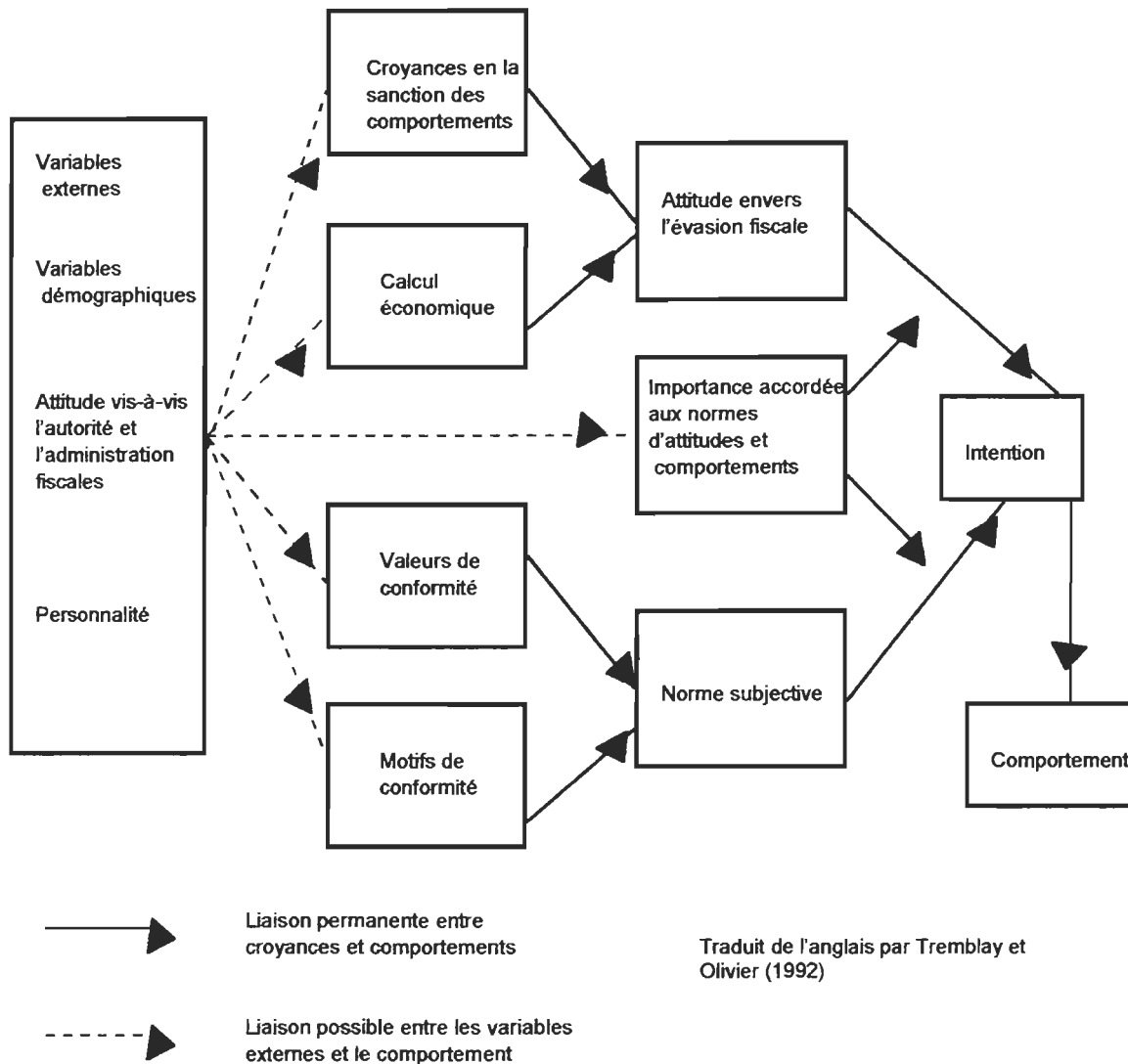


Figure 9: Modèle de l'évasion fiscale (Lewis, 1982)

Cependant, Tremblay et Olivier (1992) critiquent le modèle de Lewis. Trois exemples peuvent être cités.

Premièrement, son modèle permet d'évaluer les attitudes et les intentions de comportement, mais ne suffit pas à anticiper l'enclenchement du processus menant de l'intention à l'acte. Toutefois, cet aspect ne nuit pas à notre étude, car nous souhaitons justement mesurer l'intention de comportement.

*“Nous doutons que les seules variables externes identifiées par l’auteur (Lewis) soient assez puissantes, même en admettant leur rôle dans la détermination des croyances et des valeurs, pour forger les attitudes envers l’évitement fiscal, et puissent suffire à expliquer les intentions et comportements” (p.31-32).*

Deuxièmement, Lewis ne fait aucune mention de probables interrelations importantes entre les variables psychologiques et les autres variables.

*« C’est une erreur, à notre avis, puisque la force de l’adhésion aux normes d’une société joue certainement un rôle, si minime soit-il, dans le désir du citoyen de calculer la rentabilité d’une éventuelle fraude envers l’impôt » (p.32).*

Troisièmement, Tremblay et Olivier (1992) démontrent le manque d’espace accordé à la conjoncture économique et politique.

*« les attitudes et les comportements individuels se façonnent tant par les transferts entre les individus que par le climat général d’une société ». (p.32).*

À partir de ces principales critiques, Tremblay et Olivier (1992) organisent leur modèle (figure 10). C’est donc une version modifiée du schéma de Lewis (1982). Certes, les variables sont les mêmes, mais l’organisation qu’ils en font est différente.

*« L’évasion et la fraude fiscale y sont vues comme le résultat d’un processus de calcul et d’évaluation des informations économiques, sociales et politiques. Ces données sont, bien entendu, déterminées par tout le bagage culturel de l’individu; ce que Lewis appelle les variables externes ». (p.34).*

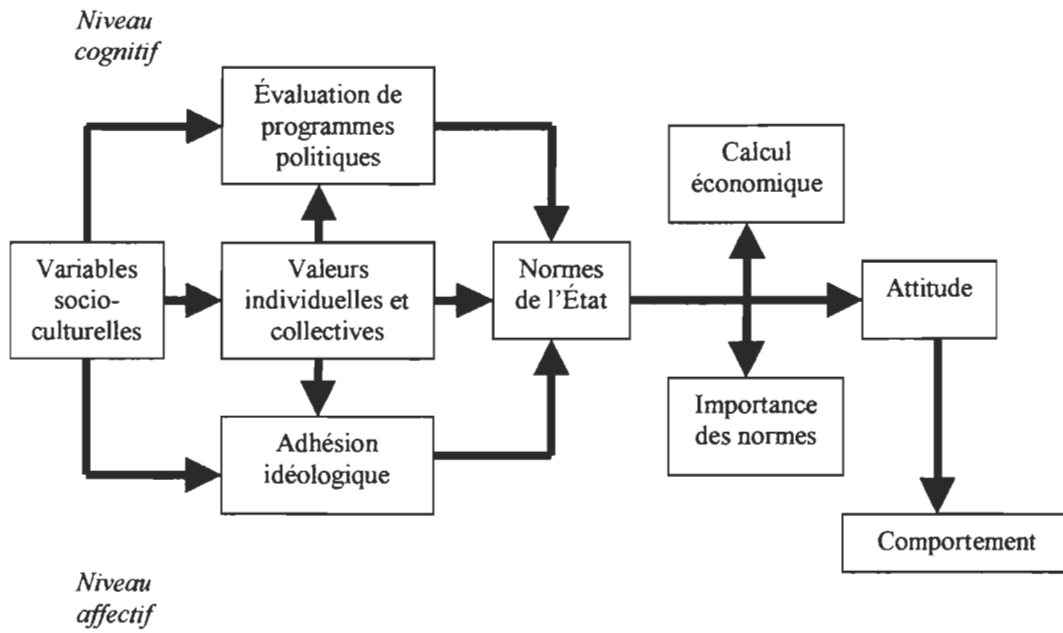
Ils rajoutent la dimension consciente et inconsciente à la manière dont le contribuable apprécie les orientations, les idéologies, les politiques ainsi que toutes les activités des administrations gouvernementales.

*« Cette appréciation se veut à la fois consciente et inconsciente ou, dit de manière plus appropriée, cognitive et affective »(p.34).*

Dans ce modèle politique, la notion de « norme de l’État » occupe une place importante.

*« Nous entendons par ce concept que chaque individu se fabrique, à partir de sa propre culture, une représentation de l’État qui lui est personnel, i.e. qu’il va*

*comparer tout gouvernement à un type idéal d'État. (...) Autrement dit, les valeurs de conformité ainsi que les motifs pour se conformer vont être ou affermis ou affaiblis, selon le degré de cohésion entre l'image de l'État et la norme personnelle de l'individu »(p.36).*



**Figure 10:** Modèle politique de l'évasion et de la fraude fiscales de Tremblay et Olivier (1992)

D'autres modèles ont tenté d'expliquer les raisons du travail au noir (Klatzmann, 1982). Toutefois aucun modèle ne semble vouloir analyser ces deux phénomènes ensemble. Un tel modèle nous aurait permis de mesurer la volonté des gens d'affaires à officialiser leur entreprise à caractère informel.

Les modèles théoriques dont nous nous sommes inspirés n'étudient pas exactement le même phénomène que notre étude (l'intention de formaliser), une adaptation à notre objet de recherche est nécessaire. Ainsi, les variables indépendantes retenues pour cette étude seront certes orientées vers les mêmes dimensions (psychologiques, démographiques et



liées à l'attitude morale), mais différentes pour respecter les résultats obtenus lors de précédentes études sur l'entrepreneuriat, donc adaptées au thème de l'étude. En effet, les études en entrepreneuriat ont abouti en outre, à la mise en évidence de certains facteurs psychologiques pour distinguer les entrepreneurs du reste de la population. À ce titre, selon Bowen et Hisrich (1986), les mesures les plus utilisées dans les recherches sur l'entrepreneur sont le besoin d'accomplissement, le lieu de contrôle, la prise de risque et le caractère androgyne.

McClelland (1961) affirme que le besoin d'accomplissement peut expliquer la volonté chez les entrepreneurs à vouloir se lancer en affaires. Timmons, Smollen et Dingee (1985) définissent le besoin d'accomplissement comme étant le besoin d'exceller, de bien accomplir leur tâche. Les personnes avec un besoin d'accomplissement élevé préfèrent être responsables de la solution des problèmes, établir leurs propres objectifs et atteindre ces objectifs par leur effort. DeCarlo et Lyons (1979) ont affirmé que le besoin d'accomplissement est plus fort chez des entrepreneures que chez des femmes en général. Les résultats de Waddell (1983) vont dans ce sens, car il montre que les femmes entrepreneures ont un besoin d'accomplissement plus important que celui de secrétaires de bureaux. Lee-Gosselin et Grisé (1987) ont questionné des femmes entrepreneures sur leurs motivations à se lancer en affaires et à y rester. Ces auteurs concluent que la femme opte pour le monde des affaires par besoin d'accomplissement mais également pour satisfaire des aspirations financières. Par contre, elle y demeure principalement pour se réaliser. Ainsi, le besoin d'accomplissement est une motivation invoquée pour se lancer en affaires et y rester. Cette mesure sera donc retenue pour cette étude. Comme l'ont fait Lee-Gosselin et Grisé (1987), nous questionnerons nos répondantes sur leurs motivations

au travail, car le besoin d'accomplissement est une composante de la motivation, laquelle est un concept plus englobant.

Jennings et Zeithaml (1983) affirment que Rotter (1966) est le premier à avoir distinguer la présence d'un lieu de contrôle interne chez les entrepreneurs par opposition au reste de la population. Selon Rotter (1966), le lieu de contrôle est défini comme étant une perception qu'à l'individu de pouvoir contrôler ou non ce qui lui arrive. Le lieu de contrôle est interne, si l'individu perçoit que par ses comportements, il peut influencer ce qui lui arrive, et externe, s'il perçoit que ses comportements n'ont pas d'influence sur ce qui lui arrive. Il montre la relation entre l'intention de poursuivre une carrière entrepreneuriale et le lieu de contrôle interne, et la corrélation entre ce trait de caractère et le succès de la carrière d'entrepreneur. Les études de Shapero (1975), Ruppert (1978), Panday et Tewary (1979), Brockhaus (1982), Mescon et Stevens (1982) et de Waddell (1983) ont démontré que les entrepreneurs officiels auraient le sentiment d'un contrôle personnel sur leurs actions (i.e. lieu de contrôle interne). Suzor (1987) a mesuré le lieu de contrôle chez des femmes propriétaires et co-propriétaires dirigeantes d'entreprise des secteurs officiels traditionnel (commerce et services) et non traditionnel (manufacturier) de la région administrative Mauricie-Bois-Francs. Elle conclut à une internalité du lieu de contrôle chez ces deux groupes de femmes. D'après Lorrain et Dussault (1986), les études comparatives, ayant investigué les caractéristiques psychologiques des gens intéressés à entreprendre une carrière d'entrepreneur, montrent que les caractéristiques normalement attribuées aux entrepreneurs à succès permettent de distinguer les gens intéressés par cette carrière et les non-intéressés. Par exemple, ces auteurs citent les

recherches de Borland (1974) et de Brockhaus (1975) qui indiquent que l'internalité différencie significativement les étudiants ayant l'intention de se lancer en affaires de ceux n'ayant pas cette intention, et concluent que cette variable est un bon prédicteur de l'intention entrepreneuriale. La mesure « lieu de contrôle » sera donc conservée.

La prise de risque décrit dans la littérature en entrepreneuriat concerne le risque d'affaires (risque financier, risque de carrière, risque familial et risque psychique). Liles (1978) identifie trois éléments agissant sur la perception du risque : les chances perçues que des événements bons ou mauvais peuvent arriver, les conséquences perçues de ces événements et la gravité perçue des conséquences. Les études de Hull, Bosely et Udell (1980), Sexton et Kent (1981), Brockhaus (1982) ont montré que la propension à la prise de risque peut être un trait de personnalité différenciant l'entrepreneur du reste de la population. En effet, il préfère prendre des risques modérés, calculés. Travailler dans le secteur informel comporte un risque beaucoup plus grand que le risque d'affaires, c'est celui lié à la nature illégale et injuste de l'activité clandestine. En effet, le risque d'affaires est faible pour une activité informelle de garde d'enfants en milieu familial – secteur concerné par l'étude. Cette mesure sera donc écartée au profit du risque qu'encourt un citoyen qui travaille au noir. Ce dernier risque étant directement relié au concept de l'attitude morale, son observation se fera lors de la mesure attitude morale.

DeCarlo et Lyons (1979), Gasdick (1980), Sexton et Kent (1981) et Waddell (1983) ont mis en évidence le caractère masculins et androgynes des entrepreneurs tout sexe confondu. En raison de la prise en compte du critère sexe pour l'inclusion des répondants, le caractère androgyne sera retenu.

Sonnenfeld et Kotter (1982) ont développé un modèle conceptuel des données nécessaires à la compréhension du cycle de développement de la carrière d'un entrepreneur (figure 11). Sur l'axe des abscisses, le temps va de l'enfance à l'âge adulte, et selon une période donnée, la situation professionnelle, le vécu personnel et familial vont être des dimensions socio-démographiques utiles à la compréhension du développement de la carrière de l'entrepreneur.

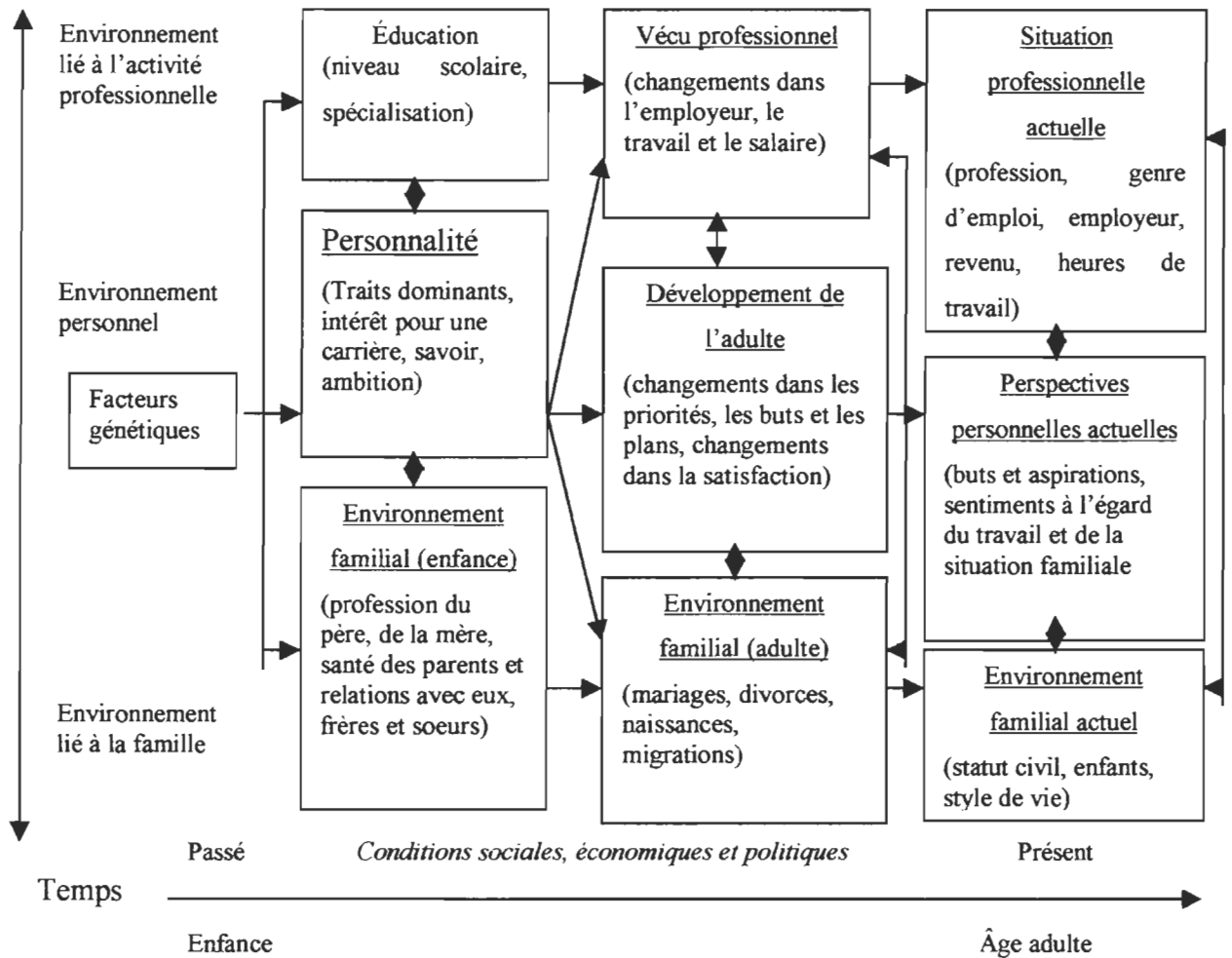


Figure 11: Modèle de Sonnenfeld et Kotter sur le développement de carrière

L'âge est donc une variable pouvant expliquer une orientation de carrière. À ce propos, Lee-Gosselin et Grisé (1987) situent l'âge de moyen des entrepreneurs reconnus entre 31 et 45 ans. Puisque l'âge semble directement lié au choix de carrière et aussi au développement de la PME, cette variable sera retenue comme variable indépendante.

Les précédentes études sur l'économie souterraine ont mis en évidence l'importance de l'attitude morale du citoyen (Martinez, 1984; Verna, 1991). Dans le même ordre d'idées, les modèles de Lewis (1982) et de Tremblay et Olivier (1992) précédemment cités nous incitent aussi à retenir la mesure attitude morale face au travail au noir et à la fraude fiscale comme variable indépendante.

Dans le cadre de ce mémoire, nous proposons donc l'étude de cinq variables afin de déterminer leur lien avec l'intention de formaliser son entreprise ou encore de s'intégrer personnellement à l'économie officielle (figure 12): trois éléments liés au profil psychologique (lieu de contrôle, androgynie et motivations au travail), variables démographiques (âge), et l'attitude vis-à-vis de l'autorité et l'administration fiscale (attitude face au travail au noir et à la fraude fiscale).

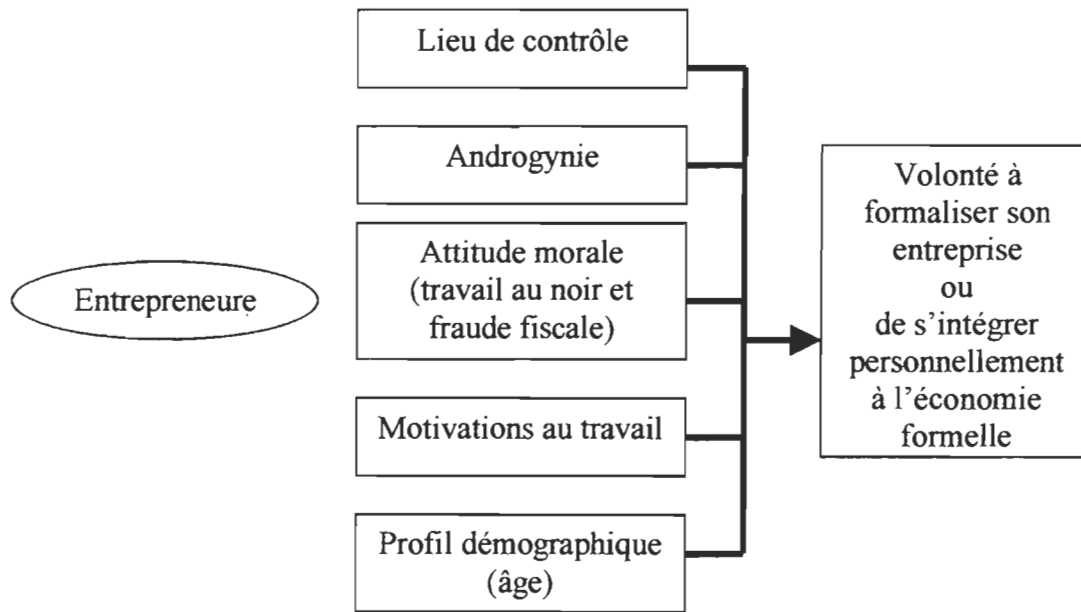


Figure 12: Prédicteurs de la volonté à formaliser l'entreprise ou de s'intégrer personnellement à l'économie formelle chez l'entrepreneure

Offrons nous maintenant de décrire les différentes variables.

## **II. 9. DÉFINITION DES CONCEPTS ET DES VARIABLES**

### II. 9. 1. VARIABLES INDÉPENDANTES

#### II. 9. 1. 1 Profil psychologique (lieu de contrôle et androgynie)

##### II. 9. 1.1.1. Lieu de contrôle

En 1959, Feather s'interrogeait sur la force de la chance et du hasard. L'hypothèse qu'il tentait de vérifier était que la motivation des personnes allait diminuer lorsqu'elles croyaient que le succès de la tâche réalisée était le fruit du hasard plutôt que de leur habilité.

Dans la même veine, Merton (1946) pensait qu'attribuer ses échecs répétés au hasard n'influait pas la perception de la force des habiletés. Bien que l'analyse du lieu de contrôle est alors amorcée, il faut attendre l'approche behavioriste de Rotter (1966) pour des écrits plus profonds.

Cet auteur formula sa théorie de l'apprentissage social selon laquelle tout comportement suivi d'une récompense tend à être répété, à contrario, une punition entraînerait l'abolition du comportement qu'elle sanctionne. Mais, ceci n'est possible que si la valeur du renforcement (désirabilité) pour le sujet ainsi que son attente (i.e. le degré de perception de la relation causale entre un comportement et un renforcement donné) sont élevées. En ce qui a trait à la notion d'attente, des auteurs tels que Cantin (1976); D'Amours (1977) et Légaré (1982) ont montré qu'elle réfère à une attitude psychologique, dans une situation donnée, et liée aux expériences vécues.

Ainsi, pour Rotter, la notion de lieu de contrôle se définit comme étant le degré selon lequel l'individu perçoit les événements de sa vie comme les conséquences de ses propres actions, donc contrôlables ou comme indépendants de son comportement, donc comme étant hors de son contrôle personnel. Le lieu de contrôle se conçoit alors à partir d'un continuum qui va de l'internalisme à l'externalisme. Lorsque la personne a le sentiment d'un contrôle sur ses actions, on la dit internaliste. Au contraire, si l'individu perçoit que ce qui lui arrive est davantage le produit de la chance ou du pouvoir des autres, on la dit externaliste. En fait, la notion de lieu de contrôle suppose que l'individu adopte une disposition globale par rapport à ce qui lui arrive.

De toute évidence, la théorie de Rotter conserve un intérêt de premier ordre, car en plus de fournir avec nouveauté les lois de l'apprentissage, elle propose un nouveau concept, le lieu de contrôle, considéré comme un véritable trait de personnalité.

Les chercheurs en entrepreneuriat se sont intéressés à cette notion de sorte que plusieurs évaluations de ce trait de personnalité ont été réalisées auprès des gens d'affaires. Différents auteurs ont constaté une internalité du contrôle de leur destin plus élevée que pour d'autres groupes (Brockhaus, 1982; Shapero, 1975; Ruppert, 1978; Panday et Tewary, 1979). Ainsi, un lieu de contrôle interne les incite à passer à l'action plus facilement que ceux dont le lieu de contrôle est externe.

Mais qu'en est-il chez l'entrepreneur? Peu d'auteurs ont cherché une réponse ici. Il semblerait que seules les études de Waddell (1983) et Mescon et Stevens (1982) ont démontré des résultats similaires (un lieu de contrôle interne chez l'entrepreneur).

Ces études n'ayant pas tenu compte spécifiquement de ce trait de caractère dans une activité informelle ou non, nous ne formulerons pas d'hypothèse.



En revanche, notre question de recherche 1 sera:

Un lieu de contrôle interne susciterait-il chez les répondantes un souhait de formaliser son entreprise ou encore une intention d'intégrer personnellement l'économie officielle?

#### II. 9. 1.1.1.2. Androgynie

Le thème de l'androgynie a donné lieu à des anciens écrits. Ainsi, c'est Platon qui rendit célèbre ce concept. Selon son récit mythique, il affirme qu'il y avait trois espèces humaines: l'homme, la femme et une espèce composée des deux autres. C'était l'espèce androgyne. Ces êtres étaient doués d'une vigueur et d'un courage extraordinaires. Un jour, dans un excès d'audace, ils se sont permis d'attaquer des dieux et en guise de punition, ces derniers ont ordonné que les androgynes soient coupés en deux. Les androgynes ont connu par la suite, une histoire pitoyable et tragique où chacune des moitiés recherchait désespérément son autre moitié. L'objet de leurs vœux était de se réunir, de se fusionner à nouveau et de ne plus se quitter.

En fait, il existerait une norme sociale qui imposerait à tout homme un comportement "viril", et à toute femme une attitude "féminine". Ainsi donc, les caractéristiques masculines et les caractéristiques féminines se situent à des pôles opposés et s'excluent mutuellement.

De nos jours, ce modèle bipolaire de la masculinité et de la féminité tend à disparaître au profit d'une approche où ces deux caractéristiques coexistent chez la même personne, ce qui coïncide avec le concept d'androgynie (Osofsky et Osofsky, 1972; Heilbrun, 1973; Secor, 1974; Bem, 1977).

S'agissant du monde des affaires, des auteurs, en l'occurrence Gasdick (1980), Waddell (1983), ont démontré que les femmes entrepreneurs ont des traits beaucoup plus masculins et androgynes que féminins.

On mesurera alors le caractère lié à l'androgynie chez notre population cible.

Question de recherche 2:

La présence de traits plus masculins ou androgynes que féminins chez les répondantes serait-elle liée au souhait de formaliser son entreprise ou encore à l'intention d'intégrer personnellement l'économie formelle?

II. 9. 1. 2. Attitude morale

Les modèles de Lewis (1982) et de Tremblay et Olivier (1992) prennent appui sur la notion de « vote fiscal » selon laquelle le comportement du contribuable constitue un vote de confiance ou, à l'inverse, une motion de non-confiance envers les autorités gouvernementales.

*« Plus la perception qu'a le contribuable du gouvernement est positive, plus la propension à une contribution fiscale sincère, généreuse et spontanée sera grande ». (Tremblay et Olivier (1992), p. 37)*

Dans le même ordre d'idées, des auteurs tels que Verna (1991), Martinez (1984) qui ont écrit sur l'aspect légitime de l'économie informelle ont montré que l'attitude morale que les personnes ont de l'activité informelle déteint sur leur décision à oeuvrer dans la clandestinité.

D'après Tremblay et Olivier (1992), la conjoncture économique, l'observation de comportements frauduleux et le sentiment d'oppression permettent d'expliquer le vote fiscal. Pour évaluer l'attitude morale de nos répondantes, nous nous inspirons donc de la notion de vote fiscal. Toutefois, compte tenu de l'aspect opérationnel et récent de l'approche de Tremblay et Lachapelle (1996), laquelle se base aussi sur le vote fiscal, nous nous y fions pour l'élaboration de notre cadre de recherche pour cette variable indépendante.

Dans le cadre de l'analyse descriptive de l'attitude morale, nous observerons cinq dimensions : 1) la perception du système fiscal; 2) l'estimation du phénomène de fraude fiscale; 3) l'attitude face au travail au noir; 4) le niveau de crainte; et 5) le niveau d'information quant à la réforme et le risque perçu.

Les attitudes morales et les comportements des contribuables dépendent de leur évaluation des politiques fiscales quant au respect des principes de justice et d'équité.

Tremblay et Lachapelle (1996) l'expriment ainsi :

*“Les principes élémentaires de justice voudraient que ceux qui utilisent le plus souvent et le plus abondamment les services publics paient davantage d'impôts et de taxes. Tel n'est pas nécessairement le cas, car l'impôt, s'il vise à la justice, vise également à la solidarité entre les membres de la collectivité. Justice et solidarité ne sont pas incompatibles” (p.67).*

Une première observation consiste donc à l'évaluation de la justice et de l'équité des politiques fiscales chez les répondantes.

### Question de recherche 3:

Les répondantes pensent-elles que les politiques fiscales sont justes et équitables?

L'attitude morale mesurée ici dépend aussi de la perception que l'individu se fait du milieu dans lequel il évolue, i.e. les mœurs et coutumes pratiquées. A ce titre, deux autres observations peuvent être ajoutées pour améliorer la mesure de l'attitude morale envers la fraude fiscale et le travail au noir.

### Question de recherche 4:

Les répondantes perçoivent-elle le phénomène « fraude fiscale » comme une pratique courante?

### Question de recherche 5:

Quelle est l'attitude des répondantes à l'égard du travail au noir?

La société humaine met en place un arsenal de lois juridiques... en vue de sanctionner tout contrevenant, mais aussi pour dissuader les citoyens tentés par des comportements défavorables aux principes régissant la vie en société. Ainsi, nous évaluerons la crainte de nos répondantes d'être prises ou dénoncées quant à leur crime et punies.

### Question de recherche 6:

Les répondantes craignent-elles les contrôles de l'État érigés pour contrer les fraudeurs?

### Question de recherche 7 :

De même, les répondantes craignent-elles d'être dénoncées par leur environnement proche aux autorités gouvernementales?

Cette étude a été réalisée dans un climat de changement fondamental du système éducatif et dans un environnement caractérisé par de nouvelles mesures gouvernementales visant à contrer le travail au noir. Aussi, il serait pertinent pour la validité de notre recherche de chercher à savoir quel est l'impact des dernières réformes en matière d'éducation et de ce climat sans doute moins propice au travail au noir sur la volonté des femmes s'occupant d'un service de garde d'enfant (non-officiel) à le formaliser.

### Question de recherche 8:

Quel est le niveau d'information chez nos répondantes quant à cette réforme?

### Question de recherche 9:

Perçoivent-elles un risque perçu pour leur service de garde informel suite à cette réforme?

D'autre part, pour notre analyse, nous ne retiendrons que la mesure de l'attitude morale à l'égard du travail au noir. En effet, la taille de notre échantillon nous force à ne retenir qu'un nombre limité de variables indépendantes et à cet égard, l'importance de la place réservée au travail au noir dans la compréhension du secteur informel éclaire notre choix à la retenir pour la régression logistique.

### Hypothèse 1 :

Plus l'attitude que l'individu a à l'égard du travail au noir est positive et moins il est tenté de légaliser son activité.

### II. 9. 1. 3. Les motivations

Nombreuses ont été les études consacrées au projet de dresser un profil-type des entrepreneurs. Dans cette perspective, la question de leur motivation ou source de motivation était souvent soulevée. Source de motivation parce qu'il semblerait, selon nous, que ce soit finalement leurs traits de caractère qui soient identifiés et soulignés.

Par exemple, dans l'étude de Litvack et Maule (1974), les raisons invoqués pour se lancer en affaires sont: 26,6% pour être leur propre patron, 23,4% pour explorer de nouvelles idées, 38,8% pour relever un défi. Au Québec, l'aspect qui semble le plus motiver est le désir d'augmenter leurs revenus.

Il serait intéressant de noter que ce nombre considérable de travaux concernait les gens d'affaires et ceci sans considération du sexe comme variable discriminante.

Puis, avec l'attrait récent pour l'entrepreneurship féminin, de nouvelles recherches furent entreprises en vue de savoir si la motivation pour se lancer en affaires était différente selon que l'individu soit un homme ou une femme. Des auteurs soulignèrent donc des motivations à se lancer dans le monde des affaires chez les femmes. Ainsi, par exemple, selon le Ministère de l'Industrie et du Commerce (1985), les raisons de se lancer en affaires sont les besoins de relever un défi (44%); d'acquérir l'autonomie financière (faire de l'argent) (16%); de se valoriser (16%); de réaliser un rêve (12%); et de réussir (12%).

Une étude de Lee-Gosselin et Grisé (1987) réalisée auprès de 400 femmes de la région 03 de Québec soulignent d'une part, les motivations pour se lancer en affaires (utiliser ses talents; être son patron; se réaliser (33%); motifs économiques (29%); et saisir une opportunité (19%);), et d'autre part, les motivations pour rester en affaires (50% parlent

de satisfaire des besoins d'accomplissement et 32,4% expriment des motivations économiques).

Cependant, d'autres auteurs (Abarbanel, 1987; Birley, 1989; Goffee & Scase, 1985; Gregg, 1985; Hisrich & Brush, 1983; Humphreys & McClung, 1981; Schwartz, 1976; Scott, 1986; Stevenson, 1986) ont démontré que les motivations des entrepreneures ne sont pas très différentes de celles des entrepreneurs. Ils ont identifié principalement trois motifs : le désir d'avoir plus de contrôle sur leur vie professionnelle; celui de travailler avec indépendance; et le besoin de réalisation personnelle.

A défaut d'expliquer les raisons des motivations des entrepreneures à se lancer dans le monde des affaires, formel ou non, nous souhaitons mesurer la force de leur volonté à y rester et à y évoluer d'une certaine façon; i.e. formaliser une entreprise dans le même secteur d'activité.

Le continuum d'autodétermination tiré de la théorie de l'autodétermination (Deci et Ryan, 1985; Ryan, Connell et Deci, 1985) rejoint notre défi. Il se fonde sur la théorie dite de l'évaluation cognitive. Celle-ci oriente la plupart des recherches dans le domaine de la motivation intrinsèque. Cette théorie a comme prémisse deux concepts de base. Premièrement, celui de locus de causalité perçu postule que lorsque certains facteurs nous amènent à croire que notre comportement a été induit par des forces externes, cela produit une perception de causalité externe. Le climat dans lequel l'activité est effectuée est alors perçu comme contrôlant. Ceci produit une diminution de nos sentiments

d'autodétermination, ce qui en retour, affecte notre motivation. En revanche, lorsque les variables contextuelles nous amènent à croire que nous sommes responsable de notre comportement, cela induit une perception de causalité interne. Le climat est alors perçu comme supportant l'autonomie, i.e. que l'autonomie de la personne est soutenue dans ses efforts d'émettre le comportement en question. Subséquemment, nos sentiments d'autodétermination augmentent et affectent positivement notre motivation intrinsèque et notre motivation extrinsèque par régulation identifiée et par régulation intégrée.

Le climat perçu est ainsi un des facteurs déterminant de la motivation. En effet, plusieurs études démontrent une corrélation positive entre la perception d'un climat informationnel et supportant l'autonomie et la motivation intrinsèque (Vallerand et Thill. 1993). Par ailleurs, la perception d'un climat contrôlant nuit au sentiment d'autodétermination, d'autonomie et de compétence, ce qui induit des types de motivation moins autodéterminés (amotivation, motivation extrinsèque à régulation externe et à régulation introjectée).

Il importe de souligner que malgré cette distinction entre les comportements motivés de façon autodéterminée et de ceux motivés de façon contrôlée, ces deux types demeurent tout de même intentionnels. C'est leur processus de régulation qui est différent.

Un aspect important qui distingue la théorie de l'évaluation cognitive des autres théories sur la motivation est le postulat des auteurs, à savoir que les gens possèdent en eux une motivation à internaliser la régulation de comportement dans lesquels ils n'ont pas d'intérêt, mais qu'ils considèrent important pour fonctionner de manière efficace. L'internalisation de la régulation consiste à passer de niveaux de motivations extrinsèques à des niveaux plus intrinsèques.



Le deuxième concept servant de prémisses à la théorie de l'évaluation cognitive est lié au sentiment de compétence ou d'incompétence que peut induire une situation. En accord avec DeCharms (1968), Deci croit qu'une des propensions motivationnelles de l'individu est la volonté d'avoir un effet sur son environnement, de produire un changement effectif sur celui-ci. La réussite dans l'accomplissement de cet objectif déterminera son sentiment de compétence.

En résumé, selon Deci (1975), les besoins de compétence et d'autodétermination seraient des tendances naturelles qui nous inciteraient à nous engager dans une activité intéressante, afin de rechercher et de conquérir des défis qui nous paraissent optimalement stimulants.

Opérationnellement, Deci et Ryan (1985) ont identifié quatre types de motivation extrinsèque qu'ils situent sur un continuum d'autodétermination entre l'amotivation d'un côté, et la motivation intrinsèque de l'autre. Il s'agit de la motivation extrinsèque à régulation externe, la motivation extrinsèque à régulation introjectée, la motivation extrinsèque à régulation identifiée et la motivation extrinsèque à régulation intégrée (figure 13). Récemment Blais, Brière, Lachance, Riddle et Vallerand (1993) ont proposé une taxonomie tripartite de la motivation intrinsèque. Les trois types de motivation sont identifiés comme étant : 1) la motivation intrinsèque à la connaissance; 2) la motivation intrinsèque à l'accomplissement; et 3) la motivation intrinsèque aux sensations. La figure 13 retrace bien l'apport de Blais et son équipe (1993) à la théorie de l'autodétermination initiale.

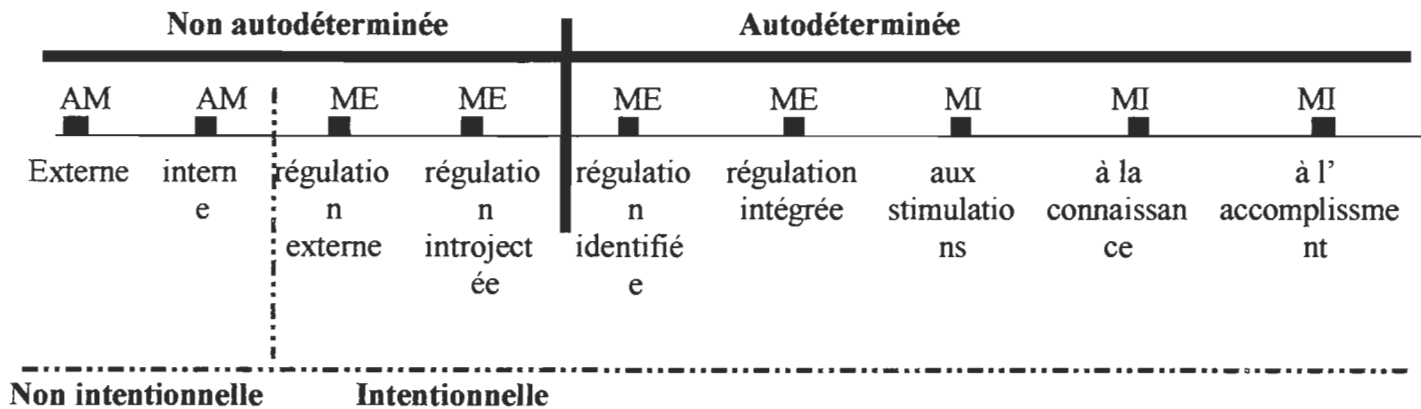


Figure 13: Classification des différentes motivations selon leur intensité en termes d'autodétermination

Blais et al. (1993) et Blais, Hess, Bourbonnais, Saintonge et Riddle (1995) établissent une description de ces types de motivations (Appendice 4). Toutefois, il est à noter que la motivation extrinsèque par régulation intégrée n'a pas été inclus dans l'échelle de mesure de la motivation au travail utilisée dans la présente étude (Vallerand, Blais, Brière et Pelletier, 1989). Nous ne pourrions donc en tenir compte lors de nos analyses.

Étant donné que les recherches sur la motivation intrinsèque ne porte pas précisément sur la motivation de travailler dans le cadre d'une activité officielle ou au noir, nous formulons une question de recherche plutôt qu'une hypothèse.

#### Question de recherche 10:

La présence d'une motivation au travail plus autodéterminée est-elle liée à la volonté de formaliser l'entreprise ou encore de l'intention d'intégrer personnellement l'économie officielle chez les répondantes?

#### II. 9.1.4. le profil démographique (âge)

Tremblay et Olivier (1992) utilisent les variables démographiques comme probables prédicteurs de l'intention de recourir à l'évasion fiscale. Il les décompose comme suit : « âge, sexe, revenu, classe sociale, groupe socio-économique, niveau d'instruction, opinion politique (Coûts conformes? Bien-être économique?) ».

Notre premier objectif est de décrire le profil démographique des répondantes. Nous questionnerons les entrepreneures sur leur âge, leur statut civil, leur régime matrimonial, le nombre d'enfants et leur âge respectif. Nombreuses sont les études qui ont mis l'accent sur l'importance du critère « âge » de l'entrepreneur(e). En effet, autant il est important dans le processus de création d'entreprise autant il influence la gestion de la PME créée. À cet égard, Lee-Gosselin et Grisé (1987) situent l'âge moyen des entrepreneures reconnues entre 31 et 45 ans, Marsolais (1992) précise à 37 ans. Puisque l'âge semble directement lié au choix de carrière et au développement de la PME, et par souci de limiter le nombre de variables indépendantes, cette caractéristique démographique pourrait être retenue comme variable indépendante dans la seconde partie de la recherche qui se veut de type explicative. En d'autres termes, nous pourrions voir comment réagit cette variable indépendante par rapport à la question de la formalisation de l'entreprise et de la perspective d'une carrière dans l'économie officielle.

Question de recherche 11:

Comment réagit la variable « âge » par rapport à la question de la formalisation de l'entreprise ou encore de la perspective d'une carrière dans l'économie officielle chez les répondantes?

II. 9. 2. VARIABLE DÉPENDANTE: INTENTION DE FORMALISER

Lewis (1982), Tremblay et Olivier (1992) et Tremblay et Lachapelle (1994) cherchent à mesurer le comportement d'un contribuable par rapport à l'évasion et la fraude fiscales. La catégorisation utilisée se résume à deux possibilités : « la conformité et la fraude ». Dans le cadre de ce mémoire, nous cherchons à expliquer l'intention de transition, i.e. l'intention de changer le caractère d'une activité informelle, en officielle. La pluralité des types de transitions nous oblige à en choisir de bien précises pour notre étude. Aussi, nous limiterons notre champs d'analyse : 1) à des transitions de la PME de l'informel vers l'économie officielle et ceci, pour le même secteur d'activité, à savoir le secteur formel de la garde d'enfants (garderie, halte-garderie, jardin d'enfants, garde en milieu scolaire ou en milieu familial); et 2) à une transition personnelle de la PME informelle vers tout travail dans une entreprise de l'économie formelle. Ainsi, en autant que l'entrepreneure souhaite formaliser son activité, peu nous importe le type que la garde pourrait devenir.

## II. 9.3. RÉSUMÉ DES QUESTIONS DE RECHERCHE, OBSERVATIONS ET HYPOTHÈSES

### Question de recherche 1 :

Un lieu de contrôle interne susciterait-il chez les entrepreneures un souhait de formaliser son entreprise ou encore l'intention d'intégrer personnellement l'économie officielle?

### Question de recherche 2:

La présence de traits plus masculins ou androgynes que féminins chez les répondantes serait-elle liée au souhait de formaliser son entreprise ou encore à l'intention d'intégrer personnellement l'économie formelle?

### Question de recherche 3:

Les répondantes pensent-elles que les politiques fiscales sont justes et équitables?

### Question de recherche 4:

Les répondantes perçoivent-elles le phénomène « fraude fiscale » comme une pratique courante?

### Question de recherche 5:

Quelle est l'attitude des répondantes à l'égard du travail au noir?

Question de recherche 6:

Les répondantes craignent-elles les contrôles de l'État érigés pour contrer les fraudeurs?

Question de recherche 7:

De même, les répondantes craignent-elles d'être dénoncées par leur environnement proche aux autorités gouvernementales?

Question de recherche 8:

Quel est le niveau d'information chez nos répondantes quant à cette réforme?

Question de recherche 9:

Perçoivent-t-elles un risque perçu pour leur service de garde informel suite à cette réforme?

Question de recherche 10 :

La présence d'une motivation au travail plus autodéterminée est-elle liée à la volonté des répondantes de formaliser l'entreprise ou encore à leur intention d'intégrer personnellement l'économie officielle?

Question de recherche 11 :

Comment réagit la variable « âge » par rapport à la question de la formalisation de l'entreprise ou encore de la perspective d'une carrière dans l'économie officielle chez les répondantes?

Hypothèse 1 :

Plus l'attitude que l'individu a à l'égard du travail au noir est positive et moins il est tenté de légaliser son activité.

## **CHAPITRE III**

### **CONTEXTE MÉTHODOLOGIQUE**

Dans ce chapitre, nous expliquerons la méthode d'échantillonnage, la collecte des données ainsi que leur traitement.

#### **III. 1. L'échantillon**

##### **III. 1.1. Critères d'inclusion des répondantes en terme d'échantillonnage représentatif de la population étudiée**

Tel que l'illustre la figure 14 (Ordinogramme de la population), la population étudiée porte sur les propriétaires dirigeantes âgées de 18 ans et plus, de services de garde d'enfants en milieu familial situés au Québec et en particulier dans la région 04.



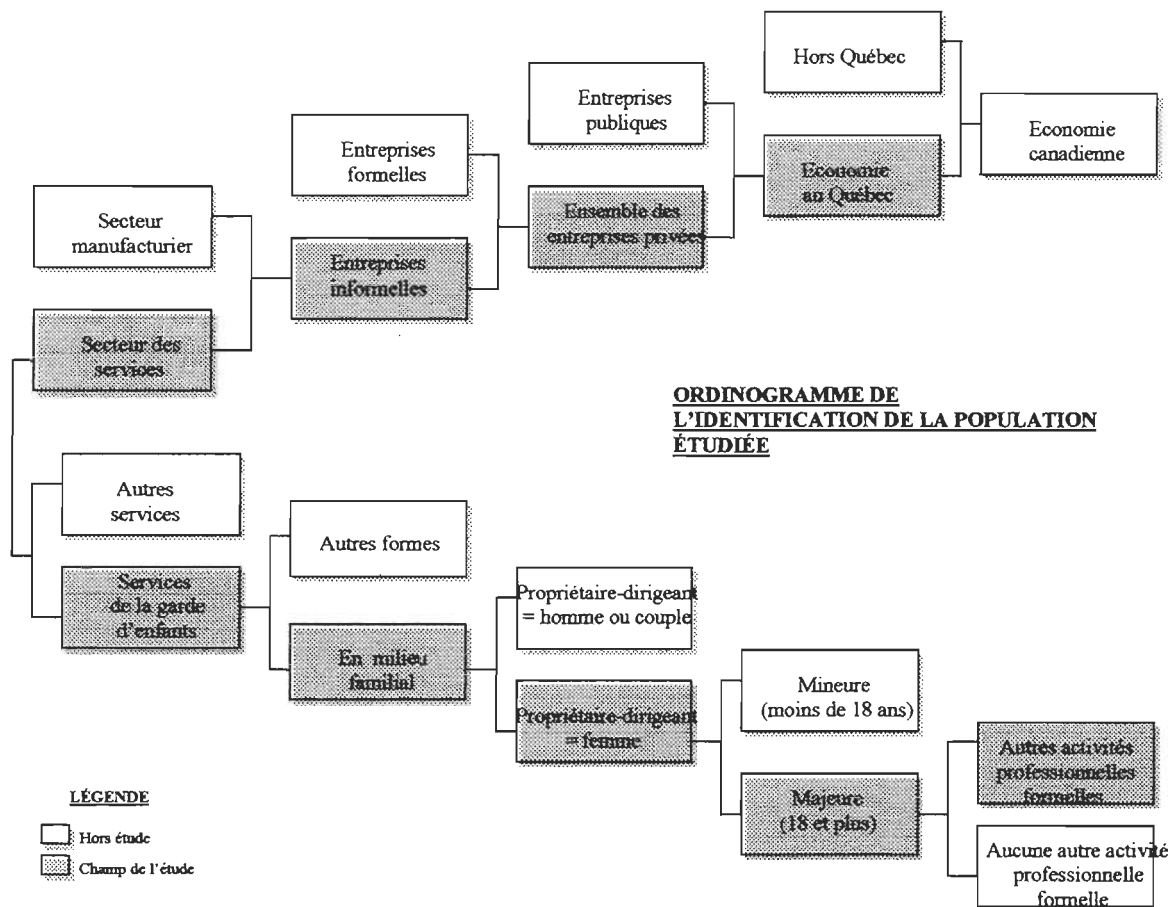


Figure 14: Ordinoگرامme de la population étudiée

En ce qui concerne la taille de l'échantillon, un minimum de 30 entrepreneures sont interviewées car c'est un nombre à partir duquel on peut statistiquement faire ressortir des tendances pertinentes (Lofland et Lofland, 1984).

### III. 1.2. Procédure d'échantillonnage

En raison de la nature illégale et clandestine des activités de nos répondantes, il n'existe pas de registres officiels disponibles pour obtenir leurs coordonnées. Aussi, c'est uniquement une recherche méticuleuse qui nous a permis de rejoindre des répondantes.

Pour ce faire, dans un premier temps, nous avons contacté toutes nos connaissances (relations personnelles) qui avaient les caractéristiques recherchées pour notre étude, et celles qui étaient susceptibles d'en connaître. Puis l'accent a été mis sur la méthode d'échantillonnage non probabiliste par choix raisonnés (souvent appelé "boule de neige", "snow ball sampling technique" (Deslauriers, 1991)).

Emory et Cooper (1991), de même que Constandriopoulos, Champagne, Potvin et Boyle (1990) observent que cette méthode, grâce à la présence d'un noyau d'individus entretenant des relations entre eux, permet d'identifier adéquatement les personnes à étudier.

Deslauriers (1991) définit cette méthode comme:

*“ une technique qui consiste à ajouter à un noyau d'individus, tous ceux qui sont en relation (d'affaires, de travail, d'amitié, etc.) avec eux, et ainsi de suite. Il est alors possible de dégager un système de relations existant dans un groupe, qu'un échantillon probabiliste classique, un échantillon aléatoire simple par exemple, n'aurait pas permis”. (p.58)*

Cette méthode connaît des limites sur le terrain. Effectivement, peu de femmes contactées ont voulu engager leurs collègues dans cette expérience, soit parce qu'elles trouvaient délicats de le faire sans leur aval, ou encore parce que leurs relations avaient des craintes à le faire. A ce propos, on peut regretter le fait que ces dernières n'aient pas toujours motivé leur choix de non participation à l'étude. D'autre part, nous n'avons aucune donnée fiable sur les arguments utilisés pour convaincre les membres de leur réseau.

Nous avons décidé par la suite de nous référer aussi à la technique d'échantillonnage de commodité ou de "convenance". Selon cette approche, le chercheur sélectionne les unités d'échantillonnage en fonction de leur disponibilité. De plus, cette technique est fortement conseillée au cours d'études préliminaires ou exploratoires, ou lors du pré-test d'un

questionnaire d'enquête (Deslauriers, 1991). Ainsi, les sources d'information s'orientèrent alors sur les petites annonces dans les quotidiens régionaux tels que Le Nouvelliste et les babillards dans les sites commerciaux situés dans la région étudiée (03) et à l'UQTR. De plus, nous avons passé une annonce dans L'Entête, le journal officiel et gratuit de l'UQTR, afin que des personnes désireuses de participer à notre recherche puissent se faire connaître (annexe B). Faute de rejoindre un nombre suffisant de répondantes, une annonce payante a paru dans Le Nouvelliste, et ceci pendant trois journées consécutives (annexe B). De même, une annonce a été faite à la télévision communautaire pendant la même période.

Précisons toutefois que jusqu'à la fin de l'enquête, on questionnait chaque participante sur d'éventuelles connaissances étant susceptibles de pouvoir et de vouloir participer à l'étude.

### **III. 1.3. Résultats de la recherche des participantes**

#### **III. 1.3.1. Taux d'acceptation**

Aux fins de notre enquête, 67 personnes ont été contactées. Neuf d'entre elles ne correspondaient pas à la population ciblée (par défaut d'information sont incluses celles ayant raccroché lors du premier appel téléphonique). Cinquante huit correspondaient aux critères retenus et 28 ont refusé leur participation. Par conséquent, le taux d'acceptation global de cette étude est de 51,7%.

### III. 1.3.2. Motifs de refus

Indépendamment des personnes ayant accepté de participer à notre étude, de celles ayant finalement abandonné le processus, et de celles ne correspondant pas aux critères d'inclusion, on dénote un important nombre de refus lors du premier contact, soit 34 sur 58 personnes, soit 58,6%.

Le tableau 3 retrace les motifs de refus à l'étude invoquée par les personnes rejointes. Ainsi, 20% de la population rejointe ne souhaitait pas parler de leur activité. On dénombre 14 % des individus qui n'ont pas voulu justifier leur refus. Nous avons cessé de contacter 12% des personnes rejointes qui prétendaient vouloir participer mais ne savaient continuellement pas quand le faire.

Finalement, 12% ont aussi été remercié parce que leur service de garde demeurait un projet non réalisé.

Contrairement aux autres groupes, 9% des femmes appelées ont exprimé de manière claire leur crainte quant à un manque au niveau de la confidentialité ou à l'encontre des poursuites par le gouvernement. Ensuite, 6% d'entre elles n'avaient pas, selon leurs propres dires, assez de temps pour participer à notre enquête. Deux femmes ont eu la maladresse de nous raccrocher au nez lors du premier appel, avant même que notre message soit passé. Deux numéros de téléphones correspondaient à des personnes ayant déménagé. Deux autres étaient malades.

Il y avait aussi des numéros de téléphone de femmes qui nous auraient volontiers aider si elles n'avaient pas abandonné leur projet de garde sans l'avoir réalisé (6% parce qu'elles ne trouvaient pas de client et 3% pour avoir obtenu un emploi ailleurs).

Tableau 3

Importance des motifs de refus lors de l'appel téléphonique

<b>Motifs invoqués</b>	<b>Nombre</b>	<b>%</b>
Ne veut pas en parler	7	20
Injustifié (motif non donné)	5	14
Souhaite qu'on la rappelle indéfiniment pour fixer un rendez-vous	4	12
N'a pas encore commencé son activité de garde	4	12
Crainte exprimée	3	9
A raccroché au nez!	2	6
Est malade	2	6
A déménagé	2	6
A abandonné son projet de garde sans l'avoir réalisé car ne trouve pas de client	2	6
N'a pas assez de temps pour participer à notre enquête	2	6
A abandonné son projet de garde sans l'avoir réalisé car a obtenu un emploi	1	3

## **III. 2. La collecte des données**

### **III. 2.1. L'outil**

Dans le cadre de cette étude, nous opterons pour une entrevue face-à-face. À cet égard, Tremblay (1991) mentionne que l'utilisation d'entrevues de type semi-structuré est plus appropriée dans un tel cas, c'est-à-dire lorsqu'il s'agit d'obtenir des informations sur un champ que l'on connaît mal et dans un cadre exploratoire.

Afin de vérifier rapidement l'appartenance ou non de la personne contactée aux critères d'inclusion, un questionnaire de pré-échantillonnage intitulé « Choix des individus » est

construit. Quatorze questions à choix multiples renseignent donc sur le sexe, l'âge, la nature du service de garde offert, son importance en terme de volume horaire, des questions financières et le lieu de résidence (annexe A).

Étant donné le peu d'études sur la volonté des entrepreneurs(es) à formaliser leur activité au noir, cette recherche dresse leur profil, celui de leur entreprise et de leurs perceptions et attitudes face au travail au noir.

Un questionnaire sur le profil sociologique de l'entrepreneure est dressé à partir de 3 questions à choix multiples et de 11 pour le démographique, ainsi qu'un bref aperçu sur le profil de l'entreprise (3 questions ouvertes traitant de son évolution) (annexe A).

A défaut d'avoir trouvé un instrument qui mesure l'attitude morale « telle que nous la concevons », des questions ont été élaborées en s'inspirant des travaux de Tremblay et Olivier (1992) et de Tremblay et Lachapelle (1996).

Dans un second temps, cette étude est aussi explicative car selon la littérature consultée, des liens entre les variables sont à envisager.

S'agissant des potentiels prédictors, trois tests psychologiques ont été empruntés à leurs auteurs (Spence et Helmreich, 1978; Rotter, 1975 et Blais, 1993) pour juger respectivement du caractère androgyne, du lieu de contrôle et de la motivation au travail chez chacune de nos répondantes (annexe A). La variable indépendante « âge » est extraite du questionnaire de pré-échantillonnage; et « l'attitude morale face au travail au noir » vient du questionnaire sur l'attitude morale.

Un questionnaire “Intention de comportement” comportant 6 questions ouvertes sert de toile de fond à l’investigation sur les variables dépendantes, soit la vision future de son activité et celle de sa carrière (annexe A). S’agissant de la vision qu’elle a de son entreprise, on l’interroge sur l’évolution qu’elle entrevoit d’ici 1 an et 5 ans (court et long termes). Nous cherchons aussi à savoir si elle souhaiterait formaliser son activité. Ensuite, indépendamment de ses aspirations, une dernière question concerne sa perception de la capacité de l’entreprise à devenir officielle. Un autre volet de la variable dépendante s’attaque à la vision de sa carrière. Trois interrogations tentent de faire la lumière sur son avenir professionnel officiel, i.e. son intention de rentrer personnellement dans l’économie régulière et sur la perception de ses aptitudes à le réaliser. Notre outil demeure donc orienté vers une analyse de ce qu’elles perçoivent et non de ce que nous aurions pu diagnostiquer.

L’outil de collecte des données tel que présenté n’est pas forcément organisé selon les besoins de l’analyse descriptive et confirmatoire. En effet, sa forme d’une part, semi – structurée (questionnaires sur le profil de l’entreprise; sur l’attitude morale et l’intention de comportement), et d’autre part, structurée (questionnaires sur le choix des individus, sur le profil démographique et sociologique, et les trois tests psychologiques empruntés) ont permis une collecte de l’information en deux temps (entrevue face-à –face et sondage postal) lorsque cela s’avéra nécessaire.

Le tableau 4 résume les composantes du questionnaire principal lequel comporte 68 (annexe A).

Tableau 4

## Description du questionnaire principal

		Élaboré par...	Description de l'outil
<b>Variables indépendantes</b>	Description de soi (caractère androgyne)	Test de Spence et Helmreich (1978)	14 énoncés sur une échelle d'attitude en 5 points selon la méthode de Osgood, Suci et Tannenbaum (sémantique différentiel).
	Contrôle de la destinée	Version abrégée de Rotter (1975)	11 énoncés dichotomiques à choisir.
	Motivations	Inventaire des motivations au travail de Blais (1993)	31 énoncés sur une échelle de Likert en 7 points.
	Attitude morale envers la fraude fiscale et le travail au noir	Nous	. Questions ouvertes avec support d'une échelle numérique en 5 points; . Questions ouvertes; . Questions à choix multiple; . 8 énoncés avec une échelle de Likert en 5 points.
<b>Variable dépendante</b>	Intention de comportement	Nous	Questions ouvertes autour de 2 sous-sections.



### **III. 2.2. Le déroulement de la collecte des données**

Après avoir recueilli des numéros de téléphone des personnes susceptibles de coïncider avec notre population cible, nous leur avons téléphoné. Cet appel téléphonique était l'occasion de leur dévoiler notre identité; le cadre dans lequel était réalisé notre étude (recherche purement scientifique pour nos études universitaires); ce qu'elles avaient à donner (un peu de leur temps pour répondre à un questionnaire); ce qu'elles pouvaient exiger (un résumé des conclusions de l'étude). Mais, compte tenu de la délicatesse du thème, l'accent était mis sur la confidentialité de leur identité (lettre de confidentialité faisant acte d'engagement). On se rendait alors au rendez-vous pour l'entrevue en tant que telle. Celle-ci était l'occasion de passer l'intégralité du questionnaire selon l'ordre (dans lequel il se présente). Lors de ces entrevues, un premier tri des répondantes était réalisé, en ce sens que le questionnaire intitulé "Choix des individus" permettait de confirmer qu'elles correspondaient à notre univers idéal. A contrario, la séance était écourtée et la personne fortement remerciée pour sa bonne volonté. De plus, on l'interrogeait malgré tout, sur son réseau de relations. Là encore, nous avons connu des difficultés. Les femmes acceptaient de participer, mais elles n'avaient pas beaucoup de temps à nous consacrer compte tenu de leurs obligations. Aussi, pour s'adapter aux situations souvent rencontrées, nous avons opté pour une méthode de collecte de données plus souple. Par conséquent, étant donné que les tests psychologiques (description de soi, contrôle de la destinée, IMTB) sont plutôt faciles à remplir, le vocabulaire utilisé étant simple, nous les laissions aux participantes chargées de les remplir toutes seules. Une fois ces tests complétés, les répondantes nous les renvoyaient par la poste. Une enveloppe préaffranchie visait à maximiser le taux de réponse. Des femmes, au nombre de 15, ont

souhaité compléter l'intégralité du questionnaires toutes seules; 13 ont terminé l'expérience.

Dans le cas où nous étions contactés suite aux annonces publiées, la démarche était semblable, excepté que nous avons l'avantage de discuter avec des femmes déjà intéressées à nous venir en aide.

Nous avons ainsi pu compléter 11 questionnaires en totalité lors de l'entrevue. Dans les circonstances entrevue – poste, 6 répondantes ont fini l'étude, tandis qu'un questionnaire a été rejeté faute de ne pas avoir été reçu. Nous avons aussi rejeté 2 questionnaires qui ne correspondaient pas à l'échantillon.

En définitive sur 33 questionnaires distribués, 30 ont été effectivement remplis. Ayant rejeté 2 questionnaires, 28 répondantes sont finalement retenues (tableau 5).

Tableau 5

## Techniques de sondages utilisés

	<b>Questionnaires distribués</b>	<b>Questionnaires remplis</b>	<b>Questionnaires rejetés</b>	<b>Questionnaires retenus</b>
<b>Sondage postal</b>	15	13	2	11
<b>Entrevue</b>	11	11	-	11
<b>Entrevue-poste</b>	7	6	-	6
<b>Total</b>	33	30	2	28

### **III. 3. Le traitement des données**

En raison du caractère exploratoire de l'étude dans la première partie, l'outil de recherche utilisé comporte beaucoup de questions ouvertes. Aussi, traiter l'information obtenue a nécessité des choix quant à la catégorisation des réponses. Nous avons tenté d'être aussi large que possible tout en permettant un traitement statistique.

La classification de Lorrain et Raymond (1988) sur le passé entrepreneurial (profil sociologique) a été empruntée et adaptée. Ainsi par exemple, nous avons rajouté la catégorisation statut de l'entreprise (informelle; officielle; NAP) pour répondre aux attentes de notre étude. Un emprunt plus important a été fait à l'étude de Suzor (1987) pour les catégories de toutes les questions ouvertes du profil sociologique. Les catégorisations sur les occupations des parents et du conjoint; les niveaux de scolarité et les champs de spécialisation; ainsi que sur les secteurs d'activité utilisées par Suzor (1987) n'ont pas été modifiées. Toutefois, les questions touchant la nationalité d'origine de la répondante et son statut au Canada sont de notre cru.

Toutefois, toutes les questions ouvertes du questionnaire sur l'attitude morale et l'intention de comportement demeuraient sans catégorie. Dans un premier temps, nous avons analysé personnellement chaque réponse aux questions ouvertes afin de distinguer celles qui différaient et celles qui signifiaient la même chose. Une première catégorisation non définitive a été alors construite. Mais, pour la poursuite de cette analyse qualitative, le recours à trois juges s'est imposé. Ainsi, dans un second temps, soumis à l'appréciation des juges, les réponses sont critiquées et classifiées – processus menant à une confirmation ou non de la première catégorisation temporaire. Précisons

toutefois que les résultats de cette dernière n'étaient pas dévoilés aux juges avant que ceux-ci aient exprimé leur vision. S'il était aisé de distinguer les réponses oui et non aux questions posées, par exemple pour l'intention de comportement, pour les motifs invoqués, il était difficile d'établir des catégories. Ainsi, par exemple, à la question « souhaitez-vous formaliser votre entreprise? », les réponses oui et non étaient regroupées. Ensuite, à la question suivante « pourquoi? », nous avons réalisé un premier tri lequel a abouti aux classes suivantes pour les « non, je ne le souhaite pas » : « il n'y a pas d'avantage à le faire »; « je souhaite arrêter cette activité »; et « mon statut ne me le permet pas ». Puis, à l'appréciation de nos trois juges, les motifs invoqués pour le « non, je ne le souhaite pas » sont soumis, sans que ne leur soit dévoilée la première classification. Enfin, suite à des discussions, la catégorisation est affinée et achevée. Ainsi, par exemple, au lieu de se limiter à la catégorie « il n'y a pas d'avantage à le faire », on a distingué : « il n'y a pas d'avantage à le faire (aides, salaire vs effort, ...) »; « je veux rester mon propre patron »; « le gouvernement prélève trop d'impôts et taxes »; et « être officielle oblige à respecter trop de lois et règlements souvent excessifs ».

L'analyse quantitative se traduit par des calculs statistiques de deux ordres. Premièrement, pour satisfaire au caractère descriptif, des fréquences, des pourcentages, des moyennes et des écarts-types sont effectués. Deuxièmement, l'aspect explicative de notre recherche se concrétise par l'étude des relations entre les prédicteurs et les variables dépendantes. Pour ce faire, nous avons opté pour la régression logistique pour juger de la contribution des différentes variables indépendantes au phénomène étudié. En effet, la pertinence de notre choix s'appuie sur la définition suivante citée par Hair et al. (1998):

*"Multiple regression analysis is a statistical technique that can be used to analyze the relationship between a single dependent (criterion) variable and several independent (predictor) variables. The objective of multiple regression analysis is to use the independent variables whose values are known to predict the single dependent value selected by the researcher. Each independent variable is weighted by the regression analysis procedure to ensure maximal prediction from the set of independent variables"*

Toutefois, il existe plusieurs types de régressions. Il s'avère donc primordial d'en retenir une qui s'applique à nos données.

Nos variables indépendantes sont estimées sur des échelles de mesure discrètes (ordinales pour l'âge, le lieu de contrôle, l'androgynie et la motivation au travail; et nominale pour l'attitude morale); les sous-variables dépendantes sont quant à elles nominales.

Étant dans un contexte d'analyse multi-variée, nous pouvons opter pour une régression.

Toutefois, la meilleure option serait la régression logistique, car comme l'affirment Hair et al. (1998):

*"When the dependent variable has only two groups, logistic regression may be preferred (regression with a binary dependent variable)". ... "Although some differences exist, the general manner of interpretation is quite similar to linear regression".*

De plus, le fait que l'on a retenu uniquement 5 variables prédictives pour un échantillon de 28 personnes est approprié. À cet effet, Tabachnick et Fidell (1989) affirment:

*"Because of the width of errors of estimating correlation with small samples, power may be unacceptably low no matter what the cases-to-Ivs ratio if you have fewer than 100 cases. However, a bare minimum requirement is to have at least 5 times more cases than Ivs - at least 25 cases if 5 Ivs are used." (p.128).*

Enfin, nous concluons à la signification d'un modèle ou d'un éventuel prédicteur que si son seuil de signification  $p$  est inférieur ou égal à 0,05. Le coefficient  $\beta$  sera utilisé pour juger de l'importance du poids d'une variable indépendante par rapport aux autres.

Toutes les analyses statistiques ont été effectuées par le programme SPSS (Statistical Program for Social Science) version 8,0 pour Windows.

## **CHAPITRE IV**

### **RÉSULTATS ET ANALYSE**

Ce chapitre vise la présentation des résultats obtenus par compilation de nos 28 questionnaires retenus. Un rappel de nos objectifs semble approprié. Un des buts était de tracer un profil des femmes et de leurs entreprise clandestine. Le suivant était d'examiner leur perception et attitudes à l'égard du travail informel. Finalement, le dernier objectif était d'identifier les éléments (variables indépendantes) qui pourraient expliquer la volonté de ces entrepreneures à officialiser leur PME, ou encore à entrer personnellement dans l'économie formelle.

Ainsi, pour une présentation des résultats obtenus, nous organiserons notre chapitre comme suit. Une première section clarifiera notre population et leur entreprise. Dans la seconde, nous nous attarderons à l'analyse des perceptions et attitudes à l'égard du travail au noir, ainsi qu'à l'intention ou non de quitter ce cadre de travail. Enfin, nous tenterons de déterminer à l'aide de régressions le lien entre les cinq variables indépendantes et chacune des deux variables dépendantes retenues (soit leur intention ou non d'officialiser leur entreprise, ou encore celle de s'intégrer personnellement à l'économie formelle).

#### **IV. 1. Analyses descriptives**

##### **IV. 1.1. Les participantes**

La première caractéristique présentée dans le tableau 6 est l'âge de nos répondantes. Ainsi, 39,3% de notre population a plus de 45 ans. Toutefois, la tranche des 18 à 30 ans est non négligeable dans la mesure où elle compte 35,7% des personnes interrogées. Une forte majorité de femmes (60,7%) sont mariées et ce dans 35,7% des cas sous le régime de communauté des biens; en revanche 28,6% d'entre elles privilégient la séparation des biens.

Concernant le nombre d'enfants par catégorie d'âge, 10 femmes ont des enfants âgés de 19 à 24 ans, 10 autres de 13 à 18 ans, 7 de moins de 6 ans, 6 de 6 à 12 ans et enfin 6 de 25 ans et plus. La moyenne est de 1,9 enfants par femme.

Tableau 6

##### **Âge et situation familiale des participantes**

Caractéristiques	Classes	Nombre	Pourcentages	Moyenne
Âge	<input type="checkbox"/> Moins de 18 ans	0	0	
	<input type="checkbox"/> Entre 18 et 30 ans	10	35,7	
	<input type="checkbox"/> Entre 31 et 45 ans	7	25	
	<input type="checkbox"/> Plus de 45 ans	11	39,3	
Statut civil	Célibataire	5	17,9	
	Mariée	17	60,7	
	Divorcée ou séparée	3	10,7	
	Veuve	0	0	
	Union de fait	3	10,7	



Tableau 6 (suite)

## Âge et situation familiale des participantes

Caractéristiques	Classes	Nombre	Pourcentages	Moyenne
Régime matrimonial	Séparation de biens	8	28,6	
	Communauté des biens	10	35,7	
	NAP	10	35,7	
Nombre d'enfants par catégorie d'âge	de - de 6 ans	8		1,9
	de 6 à 12 ans	9		
	de 13 à 18 ans	14		
	de 19 à 24 ans	16		
	de 25 ans et plus	6		

S'agissant de leur parenté fraternelle (tableau 7), 10 (35,7%) répondantes ont plus de 5 frères et soeurs, 8 (28,5%) en ont de 4 à 5, 7 (25%) de 2 à 3 et enfin trois (10,7%) en ont un(e) seul(e). Aucune de nos entrepreneures n'est enfant unique. On aurait donc en moyenne 4,5 enfants par famille. Ces statistiques démontrent la présence dans notre population d'une proportion plus importante de famille d'origine ayant beaucoup d'enfants : 35,7% ont plus de 5 enfants contre 10,7% qui en ont seulement un. Au vu des tableaux 6 et 7, il est intéressant de constater que toutes ces entrepreneures ont 1 ou plusieurs enfants (avec une moyenne de 1,9 enfants/répondante), et qu'elles sont issues de famille d'origine nombreuses avec une moyenne de 4,5 frères et sœurs/interviewées.

D'autre part, si 25% de notre population sont des aînées de famille, contre 14,3% en dernière position dans le rang familial, une grosse proportion de notre échantillon (60,7%) constitue la classe intermédiaire, soit "autre".

Tableau 7

## Parenté fraternelle

Caractéristiques	Classes	Nombre	Pourcentages	Moyenne
Nombre de frères et sœurs	<input type="checkbox"/> Aucun	0	0	4,5
	<input type="checkbox"/> Un	3	10,7	
	<input type="checkbox"/> Deux	4	14,3	
	<input type="checkbox"/> Trois	3	10,7	
	<input type="checkbox"/> Quatre	4	14,3	
	<input type="checkbox"/> Cinq	4	14,3	
	<input type="checkbox"/> Plus de cinq	10	35,7	
Rang familial	Aînée	7	25	
	Dernière	4	14,3	
	Autre	17	60,7	

Les informations sur leur famille d'origine (tableau 8) révèlent que dans les mêmes proportions pour le père et la mère des répondantes: 83,8% sont canadiens, 10,7% africains et 3,6% européens. L'importance du groupe de canadiens explique certainement la forte proportion de citoyennes (78,6%) dans notre échantillon, contre 14,3% pour les résidentes permanentes et 7,1% pour les étudiantes étrangères.

Tableau 8

## Origines de la famille des répondantes

Caractéristiques	Classes	Nombre	Pourcentages
Origine du père Idem pour la mère	<input type="checkbox"/> Canadienne (québécoise)	12	42,9
	<input type="checkbox"/> Canadienne (sans précision)	12	42,9
	<input type="checkbox"/> Européenne	1	3,6
	<input type="checkbox"/> Africaine	3	10,7
	<input type="checkbox"/> Autres	0	0

Tableau 8 (suite)

## Origines de la famille des répondantes

Caractéristiques	Classes	Nombre	Pourcentages
Statut au Canada	<input type="checkbox"/> Citoyen	22	78,6
	<input type="checkbox"/> Résident permanent	4	14,3
	<input type="checkbox"/> Étudiant étranger	2	7,1
	<input type="checkbox"/> Asile politique	0	0
	<input type="checkbox"/> Clandestin	0	0
	<input type="checkbox"/> Autres	0	0

Jeter un regard sur l'occupation des parents proches ainsi que sur celle du conjoint est pertinent dans la mesure où ces dernières pourraient influencer la répondante dans son choix de profession. La catégorisation utilisée ici au tableau 9 a été empruntée à Suzor (1987) car elle très large et à été utilisée lors de précédentes études sur l'entrepreneuriat québécois. Toutefois, afin de procéder à une interprétation pertinente de ces chiffres, il convient de regrouper certaines classes. Ainsi, la présence d'entrepreneur dans leur famille pourrait être évaluée à partir d'un rassemblement entre les catégories « propriétaires- dirigeants d'entreprise; travailleur indépendant et cultivateur ». En effet, d'une part au Québec, ces emplois constituent de l'entrepreneuriat et d'autre part, chaque participante a utilisé son propre vocabulaire pour décrire l'emploi de sa proche parenté, mots qui peuvent être interprété comme étant de l'entrepreneuriat. Conséquemment, sur cette base d'analyse, la description des occupations du père et de la mère met en évidence le peu de parents entrepreneurs. En effet, seules 4 d'entre elles (14,3%) auraient une mère entrepreneure. Un nombre plus important de pères sont entrepreneurs (25% des pères des répondantes). Les autres pères des répondantes sont à 28,6% des travailleurs manuels, à

21,4% des professionnels, à 14,3% des travailleurs cléricaux. Quant aux mères des répondantes, 46,4% d'entre elles sont des femmes à la maison. Leurs autres occupations principales sont à 17,9% des travailleuses manuelles et à 10,7% des travailleuses cléricales.

Grâce à un regard jeté sur l'emploi du conjoint (pour celles étant mariées; vivant en union de fait et séparée, soit près de 75% de notre population), on s'aperçoit que peu de conjoints sont des entrepreneurs (10,7%). Les conjoints occupent les postes suivants : travail manuel (21,4%), travail professionnel (14,3%), poste d'agent au gouvernement (14,3%) et pour 10,7% des cas, cadre /gestionnaire. Concernant la profession des personnes appartenant à l'environnement familial proche de notre population, il est intéressant de constater que bien souvent, le père des répondantes occupe un travail manuel et que leur mère est au foyer.

Tableau 9

## Emplois occupés par la parenté proche

Caractéristiques	Classes	Nombre	Pourcentages
Occupation du père	<input type="checkbox"/> À la maison	0	0
	<input type="checkbox"/> Cadre / gestionnaire	1	3,6
	<input type="checkbox"/> Travailleur manuel	8	28,6
	<input type="checkbox"/> Professionnel	6	21,4
	<input type="checkbox"/> Propriétaire - dirigeant d'entreprise	1	3,6
	<input type="checkbox"/> Travailleur indépendant	2	7,1
	<input type="checkbox"/> Cultivateur	4	14,3
	<input type="checkbox"/> Agent du gouvernement	1	3,6
	<input type="checkbox"/> Travailleur gouvernemental	1	3,6
	<input type="checkbox"/> Travailleur clérical	4	14,3
	<input type="checkbox"/> Autres	0	0

Tableau 9 (suite)

## Emplois occupés par la parenté proche

Caractéristiques	Classes	Nombre	Pourcentages
Occupation de la mère	<input type="checkbox"/> Reine de foyer	13	46,4
	<input type="checkbox"/> Cadre / gestionnaire	1	3,6
	<input type="checkbox"/> Travailleuse manuelle	5	17,9
	<input type="checkbox"/> Professionnelle	1	3,6
	<input type="checkbox"/> Propriétaire - dirigeante d'entreprise	0	0
	<input type="checkbox"/> Travailleuse indépendante	4	14,3
	<input type="checkbox"/> Cultivatrice	0	0
	<input type="checkbox"/> Agent du gouvernement	1	3,6
	<input type="checkbox"/> Travailleuse gouvernementale	0	0
	<input type="checkbox"/> Travailleuse cléricale	3	10,7
	<input type="checkbox"/> Autres	0	0
Occupation du conjoint	<input type="checkbox"/> À la maison	0	0
	<input type="checkbox"/> Cadre / gestionnaire	3	10,7
	<input type="checkbox"/> Travailleur manuel	6	21,4
	<input type="checkbox"/> Professionnel	4	14,3
	<input type="checkbox"/> Propriétaire - dirigeant d'entreprise	1	3,6
	<input type="checkbox"/> Travailleur indépendant	2	7,1
	<input type="checkbox"/> Cultivateur	0	0
	<input type="checkbox"/> Agent du gouvernement	4	14,3
	<input type="checkbox"/> Travailleur gouvernemental	0	0
	<input type="checkbox"/> Travailleur clérical	1	3,6
	<input type="checkbox"/> Autres	1	3,6
	<input type="checkbox"/> NAP	6	21,4

Le tableau 10 fait état du niveau de scolarité des répondantes. Les catégories sont assez disparates: 25% ont terminé leur études secondaires, 14,3% qu'une partie; 21,4% ont achevé leurs études collégiales et 21,4% auraient atteint entre la 7<sup>e</sup> et la 9<sup>e</sup> année. En

général, leur niveau de scolarité est supérieur à la 6<sup>e</sup> année et ne dépasse pas la maîtrise universitaire (3,6%).

Nombreuses sont les répondantes (75%) qui n'ont déterminé aucun champ de spécialisation de leurs études. A contrario, parmi celles qui se sont spécialisées, 10,7% ont préféré les sciences humaines et 10,7%, l'administration et ses domaines connexes.

Sous-jacent à leur scolarité, très peu de nos interviewées (32,1%) ont investi dans d'autres stages ou formations. Et lorsque cela a été le cas, il s'agit dans 25% des cas de l'apprentissage d'un métier ou d'une technique, et 3,6% dans l'administration et domaines connexes.

Une majorité écrasante reconnaît avoir déjà travaillé car 71,4% possèdent une expérience professionnelle non négligeable. Toutefois, il est surprenant de voir que celle-ci se rattache à 39,3% à un secteur n'ayant aucun lien avec l'enfance. Ce chiffre est malgré tout contrebalancé par 32,1% des cas ayant une expérience professionnelle relatif à l'enfance.

Tableau 10

## Scolarité et expérience professionnelle des répondantes

Caractéristiques	Classes	Nombre	Pourcentages
Niveau de scolarité	6 <sup>e</sup> année ou -	0	0
	7 <sup>e</sup> , 8 <sup>e</sup> ou 9 <sup>e</sup>	6	21,4
	Partie études secondaires	4	14,3
	Études secondaires	7	25
	Études collégiales	6	21,4
	Baccalauréat	4	14,3
	Maîtrise	1	3,6
	Doctorat	0	0

Tableau 10 (suite)

## Scolarité et expérience professionnelle des répondantes

Caractéristiques	Classes	Nombre	Pourcentages
Champs de spécialisation des études	<input type="checkbox"/> Métier ou technique	1	3,6
	<input type="checkbox"/> Administration et domaines connexes	2	7,1
	<input type="checkbox"/> Sciences humaines	3	10,7
	<input type="checkbox"/> Sciences pures	0	0
	<input type="checkbox"/> Sciences appliquées	0	0
	<input type="checkbox"/> Arts et lettres	1	3,6
	<input type="checkbox"/> Autres	0	0
	<input type="checkbox"/> Non déterminé	21	75
Stages ou autres formations	Oui	9	32,1
	Non	19	67,9
Champs de spécialisation d'autres formations	<input type="checkbox"/> Métier ou technique	7	25
	<input type="checkbox"/> Administration et domaines connexes	1	3,6
	<input type="checkbox"/> Sciences humaines	0	0
	<input type="checkbox"/> Sciences pures	0	0
	<input type="checkbox"/> Sciences appliquées	0	0
	<input type="checkbox"/> Arts et lettres	0	0
	<input type="checkbox"/> Autres	1	3,6
	<input type="checkbox"/> NAP	19	67,9
Expérience professionnelle	<input type="checkbox"/> Aucune	8	28,6
	<input type="checkbox"/> Oui, dans un secteur autre que relatif à l'enfance	11	39,3
	<input type="checkbox"/> Oui dans un secteur relatif à l'enfance	9	32,1

En matières d'expérience, nous avons aussi questionné les participantes sur leur éventuel passé entrepreneurial (tableau 11). Ainsi, seules 4 femmes auraient déjà été propriétaire-dirigeante d'une autre PME, soit 2 étant informelles et 2 officielles et ce toutes dans le secteur des services aux individus. On peut penser que ces 14,3% cas de femmes avaient

réussi à développer des entreprises viables dans la mesure où aucune n'a été abandonnée de façon volontaire ou non. L'une d'entre elles l'ayant même vendue. En d'autres termes, pour 85,7% de notre population, leur service de garde actuel est leur première expérience entrepreneuriale.

Tableau 11

## Passé entrepreneurial

Caractéristiques	Classes	Nombre	Pourcentages
Existence d'autres entreprises	Oui	4	14,3
	Non	24	85,7
Statut de l'entreprise	<input type="checkbox"/> Informelle	2	7,1
	<input type="checkbox"/> Officielle	2	7,1
	<input type="checkbox"/> NAP	24	85,7
Secteur d'activité	<input type="checkbox"/> Manufacturier, construction	0	0
	<input type="checkbox"/> Commerce de gros	0	0
	<input type="checkbox"/> Commerce de détail	0	0
	<input type="checkbox"/> Service aux individus	4	14,3
	<input type="checkbox"/> Services aux entreprises	0	0
	<input type="checkbox"/> Autres	0	0
	<input type="checkbox"/> NAP	24	85,7
État de l'entreprise	<input type="checkbox"/> Existe toujours	1	3,6
	<input type="checkbox"/> Abandon	0	0
	<input type="checkbox"/> Abandon involontaire	0	0
	<input type="checkbox"/> Vente	1	3,6
	<input type="checkbox"/> Autre	2	7,1
	<input type="checkbox"/> NAP	24	85,7



IV. 1. 1. 1. Discussion sur les analyses descriptives (les participantes)

La présente recherche apporte des informations sur les caractéristiques socio-démographiques et psychologiques des femmes oeuvrant dans le secteur souterrain de la garde d'enfants en milieu familial de la région de Mauricie-Bois-Francs. Nous pouvons maintenant en dresser un profil type, chose qui, à notre connaissance, n'avait pas été faite auparavant. Il s'agit par conséquent d'une femme âgée de plus de 45 ans, mariée sous le régime de communauté des biens, et mère d'au moins 2 enfants. Elle aurait à son actif, près de 12 années de scolarité, soit un secondaire terminé et ce sans spécialisation. De plus, cette femme n'aurait pas investi dans d'autres formations ou stages. En revanche, elle aurait déjà travaillé dans le secteur officiel, autant dans un domaine autre, que relatif à l'enfance. Son service de garde étudié serait sa première expérience entrepreneuriale.

Née d'une famille canadienne nombreuse, elle fait partie du groupe des aînés (i.e. l'ensemble des premiers(ères) né(e)s d'une famille). Sa mère était femme au foyer et son père était travailleur manuel; tout comme son conjoint.

Le facteur "famille" est crucial. En toute logique, la famille est le premier réseau social de tout individu; de sorte que naître d'un parent propriétaire- dirigeant d'une entreprise peut prédisposer à l'entrepreneuriat. Effectivement, c'est à travers le contact qu'il a avec ses parents que la personnalité de l'enfant se forge, que ses valeurs se définissent. De même que les enfants recherchant souvent l'approbation ou les félicitations des parents, vont persévérer s'ils se sentent encouragés ou uniquement reconnus. Belley (1987) parle à ce titre des images d'imitations. Les études de Robitoux (1975) (tel que cité par Lavoie,

1988) montrent que 68% des entrepreneurs québécois officiels interrogés avaient un proche entrepreneur. Ainsi, il y aurait qu'en même une bonne partie qui n'en aurait pas. Parce que ces chiffres ne considéraient pas le filtre "sexe", Lavoie (1988) étudia les facteurs sociologiques des femmes entrepreneures uniquement. Ainsi, ces femmes auraient plutôt rarement un parent en affaires (11,5% des répondantes à son étude ont un proche parent en affaires). Lavoie (1988) ne trouve pas matière à détruire la thèse selon laquelle les gens en affaires suivraient des modèles, elle précise uniquement que ces répondantes trouveraient des modèles à imiter autant à l'intérieur qu'à l'extérieur de leur famille. Quoi qu'il en soit, notre recherche dévoile la présence de très peu d'entrepreneurs dans la parenté proche (25% des pères, 14,3% des mères, 10,7% des conjoints) de nos répondantes. Bien que nos résultats rejoignent ceux obtenus par Lavoie (1988), ils vont à l'encontre de la théorie selon laquelle un milieu familial d'entrepreneur influencerait un individu à se lancer en affaires (Robitoux, 1975).

La profession de la mère des entrepreneures questionnées (mère au foyer) semble assez normal pour cette époque. Semblablement, les mères des entrepreneures officielles occupent aussi majoritairement cette profession. En effet, Belcourt (1988) démontre l'importance de ce critère. D'après elle, le fait d'avoir une mère au foyer leur insuffle le goût de l'indépendance financière et dans une certaine mesure le goût à l'entrepreneuriat. En effet, c'est en partie pour ne pas connaître la dépendance économique de leur mère qu'elles ont décidé de démarrer en affaires et d'assurer leur bien-être économique. La situation de la mère constituait donc une source de motivation à une indépendance financière. Pour notre part, il semble excessif de conclure aussi vite. L'étude de Lee-Gosselin et Belcourt (1991) confirme l'absence d'une activité officielle rémunérée chez la

mère de ces entrepreneures enregistrées, sans pour autant se questionner sur l'exercice par ses mêmes mères d'un travail au noir payant! Voir ses parents gagner des revenus substantiels d'une activité souterraine ne peut-il pas contribuer à se lancer en affaires dans la clandestinité? Notre étude ne permet pas de répondre à cette interrogation.

Grisé et Lee Gosselin (1987) situent l'âge moyen des entrepreneures reconnues entre 31 et 45 ans (Marsolais (1992) situe l'âge moyen à 37 ans). Notre enquête révèle une distribution des âges en 2 catégories évidentes: l'une plus jeune (18 à 30 ans) et l'autre beaucoup plus vieille (plus de 45 ans). Cette singularité pourrait rejoindre les motifs pour lesquelles ces dames exercent ce travail au noir. L'âge est une des caractéristiques démographiques qui, parce qu'elle semble directement liée au choix de carrière et au développement de la PME, peut être retenue comme variable indépendante pour notre analyse confirmatoire.

Tout comme les entrepreneures du secteur officiel (selon Lavoie (1988), 60% ont un conjoint et selon Lee Gosselin et Grisé (1987), 74%), elles sont souvent mariées et mères (une moyenne de 2,44 enfants pour l'entrepreneure oeuvrant dans l'économie formelle contre 1,9 pour nos répondantes, avec un indice de fécondité des québécoises de 1,4). Elles ont donc beaucoup d'enfants. Ces chiffres semblent démontrer que les valeurs concernant la fondation d'un foyer et d'une famille sont toujours présentes malgré la carrière d'entrepreneure de ces femmes. Selon Longstreth, Stafford et Mauldin (1987), partir en affaires peut être une solution que les femmes adoptent pour contrer la rigidité des organisations dans lesquelles elles travaillent et combiner plus harmonieusement famille et vie professionnelle. Étant leur propre patron, elles ont plus de flexibilité quant aux heures, au rythme et au lieu de travail. Ainsi, certaines tenteront de planifier les

périodes d'investissements importants en temps dans l'entreprise à des périodes où la vie familiale est "sous contrôle" et vice versa.

Identiquement les entrepreneures installées au noir ou non sont issues d'une famille nombreuse. Un bref retour sur la revue de littérature du secteur informel rappelle le concept de Chicha (1994) et Godbout (1992; 1994) selon lesquels « le secteur informel est un univers de don, de la solidarité familiale et de l'entraide communautaire ». De plus, Braudel (cité dans Verschave, 1994) va plus loin en démontrant que l'économie domestique et familiale d'auto- production, le don et le troc sont les prémisses à toutes autres formes d'activités économiques. Ainsi, avec des familles (d'origine et non) nombreuses, on peut supposer que ce nombre élevé de personnes contribue à créer un environnement propice à l'acceptation et à la pratique de ces valeurs indissociables de l'informel empreint d'entraide communautaire, de solidarité familiale (Chicha, 1994; Godbout, 1992; 1994). Il se peut que chez nos répondantes, cette grande parenté et ce nombre important d'enfants aient créé cet environnement propice à l'acceptation du secteur informel dans ses dimensions sociales et culturelles; toutefois, il est impossible dans le cadre de cette recherche de le confirmer.

En ce qui a trait au rang familial, les propriétaires- dirigeantes informelles de notre étude et les entrepreneures du secteur officiel ne seraient en outre les aînées de famille que dans moins d'un cas sur quatre (Gasse et D'Amours, 1993). La majorité des personnes interviewées ne sont ni l'aînée ni le dernier enfant de leur famille. Le critère de rang dans la famille d'origine pour prédire la carrière d'entrepreneur officiel chez un individu est fortement mitigé. Si certaines recherches rapportent que les entrepreneures sont nombreuses à être des aînées de famille; par exemple, Hisrich et Brush (1984) ont trouvé

que la moitié étaient des aînées. Par contre, d'autres auteurs ont montré pour un échantillon de taille semblable, qu'à peine le quart des entrepreneures étaient des aînées (Lee Gosselin et Grisé, 1987). Bowen et Hisrich (1986) ont indiqué que dans bon nombre d'études sur les femmes et les hommes entrepreneurs, le rang dans la famille ne semble pas avoir l'influence postulée au départ.

Selon Statistiques Canada (1996), les niveaux d'instruction chez les entrepreneures officielles sont généralement semblables à ceux des travailleuses rémunérées. Par exemple, en 1994, 19% des entrepreneures avaient un diplôme universitaire, contre 18% pour les autres. En ce qui nous concerne, les tendances vont dans le même ordre, à savoir que la moyenne se situe entre les études secondaires et collégiales.

Contrairement aux entrepreneures officielles qui ont souvent peu ou pas d'expérience du type d'entreprise dans lequel elles s'engagent, ni même d'expérience de gestion avant de se lancer en affaires (Watkins et Watkins, 1983), 17,8% de nos répondantes avaient privilégiées ce champs de spécialisation (7,1% en administration et domaines connexes et 10,7% en sciences humaines) lorsqu'elles devaient en choisir, et jugeaient posséder une expérience professionnelle pertinente. Toutefois, le fort pourcentage de répondantes n'ayant aucune spécialisation (60,4%) s'explique certainement parce que nombreuses sont celles qui ont un secondaire terminé ou moins, et à ce niveau, il existe très peu de spécialisation. Ainsi, il demeure que le manque de connaissance en gestion apparaît indéniablement comme une limite à leur expertise lors du démarrage en affaires. Cette faiblesse peut amener les entrepreneures à être plus prudentes dans la gestion de leur activité, et à limiter les visions alternatives qu'elles auraient pu envisager pour

l'entreprise. Cette difficulté à faire passer l'entreprise à un niveau de complexité plus élevé est d'autant plus prononcée qu'elle n'a pas accès, de part sa clandestinité, à un réseau de conseillers avisés ou autres gens d'affaires reconnus.

Cependant, malgré ces difficultés, leur présence semble montrer que le secteur de la garde d'enfants est autant ouvert à des femmes d'expérience professionnelle, qu'à des nouvelles venues ayant une expérience non négligeable: celle de mère. Dans le cas précis de notre échantillon, ceci coïncide avec l'idée selon laquelle il continue d'exister une forte sexualisation des métiers avec certains qui rejoignent directement le prolongement de leurs activités de ménagères et de mères (Descaries-Bélanger, 1980).

Au gré des résultats descriptifs obtenus, nous retiendrons l'âge pour parler du profil démographique dans l'analyse explicative. En effet, la répartition de notre population selon l'âge semble traduire deux réalités; les femmes plus âgées (plus de 45 ans) ayant déjà exercé un emploi officiel ou non et d'autres plus jeunes (18 à 30 ans) peut être en attente d'un autre emploi (officiel).

#### IV. 1. 2. Leurs entreprises

Les services de garde sont situés au domicile personnel des propriétaires-dirigeantes. Cependant, notre échantillon compte 5 femmes qui reconnaissent garder aussi à un endroit autre (souvent chez la famille de l'enfant) (tableau 12).

Tableau 12

## Lieu de garde

Caractéristiques	Classes	Nombre
Lieu de garde	<input type="checkbox"/> Dans mon domicile (votre résidence privée)	28
	<input type="checkbox"/> Dans un local loué	0
	<input type="checkbox"/> Dans un édifice acheté pour l'entreprise	0
	<input type="checkbox"/> Autre	5

Au regard du tableau 13, 96,9% des entrepreneures ont mis seules sur pied leur entreprise informelle, une d'entre elles ayant un associé appartenant à sa famille. En revanche, la répartition selon le pourcentage de part possédées dans le service de garde démontre que 17,9% des répondantes choisissent de partager à 50% et moins la propriété de l'entreprise. Ces chiffres peuvent dénoter que certaines entrepreneures du secteur informel peuvent rencontrer des difficultés financières et matérielles à la phase de démarrage, semblables à celles que l'on retrouve dans l'économie officielle.

Tableau 13

## Répartition du capital de leur entreprise

Caractéristiques	Classes	Nombre	Pourcentages
% parts possédées	0 - 49%	4	14,3
	50%	1	3,6
	51 -99%	0	0
	100%	23	82,1
Existence d'associé(é)s	Oui	1	3,6
	Non	27	96,4

Tableau 13 (suite)

## Répartition du capital de leur entreprise

Caractéristiques	Classes	Nombre	Pourcentages
Lien de parenté	<input type="checkbox"/> Époux	0	0
	<input type="checkbox"/> Enfant(s)	0	0
	<input type="checkbox"/> Parent(s)	1	3,6
	<input type="checkbox"/> Ami(e, s)	0	0
	<input type="checkbox"/> Autre	0	0
	<input type="checkbox"/> NAP.	27	96,4

Dans 82,1% des cas, les répondantes ont investi tout le capital. Pour celles qui ne détiennent pas la majorité de l'avoir de l'entreprise (14,3%), nous avons constaté qu'elles gèrent quand même en toute liberté.

D'après le tableau 14, les écarts existant entre les volumes horaires consacrées aux activités de garde étudiées témoignent de la diversité du travail au noir dans le même secteur. En effet, certaines investissent 41 à 50 heures par semaine (21,4% de notre population); d'autres 50 heures (3,5%); et finalement, d'autres donnent moins de 10 heures par semaine (7,1%). C'est la catégorie "de 10 à 20 heures" qui symbolise le plus notre échantillon (39,2%).

Tableau 14

## Temps consacré à leur activité

Caractéristiques	Classes	Nombre	Pourcentages	Moyenne
Nombre d'heures consacrées par semaine	<input type="checkbox"/> Moins de 10 heures	2	7,1	29
	<input type="checkbox"/> De 10 à 20 heures	11	39,2	
	<input type="checkbox"/> De 21 à 30 heures	4	14,2	
	<input type="checkbox"/> De 31 à 40 heures	4	14,2	
	<input type="checkbox"/> De 41 à 50 heures	6	21,4	
	<input type="checkbox"/> Plus de 50 heures	1	3,5	



Seules 2 répondantes sur 28 déclarent occuper une autre activité professionnelle.

En termes de répartition du travail, le service de garde est exclusivement assuré par la propriétaire -dirigeante dans 92,9% des cas et lorsqu'elle a recourt à une aide (tableau 15), il s'agit dans 3,6% des cas d'une mineure (moins de 18 ans) et pour le même pourcentage d'une assistante âgée de 18 à 30 ans.

Tableau 15

## Embauche de personnel

Caractéristiques	Classes	Nombre	Pourcentages
Aide d'une personne	<input type="checkbox"/> Oui	2	7,1
	<input type="checkbox"/> Non	26	92,9
Âge de l'assistante	<input type="checkbox"/> Moins de 18 ans	1	3,6
	<input type="checkbox"/> Entre 18 et 30 ans	1	3,6
	<input type="checkbox"/> Plus de 30 ans	0	0
	<input type="checkbox"/> NAP	26	92,9

Il paraît pertinent de s'interroger sur la durée d'existence de l'entreprise. Les réponses recueillies (tableau 16) montrent que près de 43% des entreprises ont atteint de 1 et 5 années d'existence; que 21,4% des entreprises ont entre 11 et 15 ans d'existence, et que finalement, 17,8% ont entre 6 et 10 ans d'existence.

La moyenne est de 94,2 mois (avec un minimum à 0,5 mois et un maximum à 276 mois).

Tableau 16

Durée d'existence de leur activité

Caractéristiques	Classes	Nombre	Pourcentages
Durée d'existence de l'entreprise (mois)	☐ Moins de 1 an	1	3,6
	☐ De 1 à 5 ans	12	42,8
	☐ De 6 à 10 ans	5	17,8
	☐ De 11 à 15 ans	6	21,4
	☐ De 16 à 20 ans	2	7,1
	☐ 21 ans et plus	2	7,1

#### IV. 1. 2. 1. Discussion sur les analyses descriptives (entreprises)

Les informations récoltées nous éclairent aussi en partie sur sa PME. Lorsque cette entrepreneure crée son service de garde, elle le fait majoritairement seule, et détient toute la propriété de son activité (dans 82,1% des cas). En revanche, 17,9% d'entre elles sont co-propriétaires. Dans tous les cas, la répondante a la liberté absolue de sa gestion. Les critères de propriété et liberté de gestion dans les PME de Peterson (1978); Kao (1981); Gibb (1983); Fillion (1988); et Julien et Morel (1986) utilisés pour identifier l'entrepreneuriat sont donc présent dans cette étude.

Elle n'emploie aucun assistant. Dans la même veine, Lavoie (1988) confirme le nombre très limité d'employés dans les PME féminines québécoises (81% de ces entreprises ont entre 3 et 9 employés). Le caractère informel ainsi que la petite taille contribue certainement à cette situation. Elle consacre en moyenne 29 heures par semaine à son travail.

Son activité existe depuis moins de 5 ans. A contrario, il est étonnant de comparer nos données aux chiffres sur les heures travaillées des femmes entrepreneures officielle. D'après Lee-Gosselin et Belcourt (1991), deux entrepreneures sur trois travaillent plus de

40 heures dans leur entreprise. Nous pensons que la manière de comptabiliser dans les deux études n'a pas été la même. Nos répondantes ont parlé de la garde en tant que telle et non de tout le temps consacré à la préparation de cette activité et des activités en découlant. De plus, il est possible que le caractère informel de leur service ne les contraignent pas à un investissement de temps et d'énergie sur des aspects reliés à la gestion (comptabilité, paperasse, etc.).

D'après les recherches, les 5 ans constitueraient le seuil critique en deça duquel une PME officielle est en situation plutôt critique, au delà on peut estimer qu'elle a réussi son démarrage. Mais cette hypothèse est-elle applicable à la PME souterraine? Si l'on considère qu'il lui manquerait même après 6 ans et plus, une étape de la phase de démarrage (démarche administrative) à compléter, cette hypothèse pourrait ne pas être vérifiée. Ce questionnement fait appel à la notion de "succès". N'étant pas soumises aux mêmes contraintes, il paraît selon nous, non pertinent de considérer le même standard pour les PME informelles.

La nature du service de garde se traduit par l'isolement de nos propriétaires - dirigeantes. D'ailleurs des études sur l'entrepreneuriat féminin déclaré révèlent ce même phénomène. En effet, selon l'enquête de Goleman (1986), 94% des 14 000 entrepreneures questionnées se plaignaient de leur isolement. Peu de femmes entrepreneures officielles appartiennent à des associations de gens d'affaires, à des chambres de commerce (moins de 20% selon Lavoie, 1988), à des associations professionnelles ou à des groupes de femmes (moins de 18% selon Lee-Gosselin et Grisé, 1987). Cet isolement prive ces entrepreneures d'opportunités d'affaires, de soutien social et professionnel, mais aussi de

visions alternatives sur l'avenir de leur entreprise. On a donc le sentiment que le caractère de l'activité (informel) constitue une importante limite à celles qui voudraient une quelconque expansion.

## **IV. 2. Analyse des perceptions et attitudes à l'égard du travail au noir**

### **IV. 2.1. Perception du système fiscal**

Les répondantes pensent-elles que les politiques fiscales sont justes et équitables? Si la plupart des répondantes (75% au tableau 17) sont unanimes pour dire que le niveau des taxes et impôts versés est plus élevé que les services offerts à la collectivité, l'analyse de ce chiffre permet de mettre en évidence l'opinion de 39,2% de personnes interrogées qui pensent que le système fiscal est injuste et inéquitable; les pauvres recevant moins d'aides du gouvernement que les riches (tableau 18). Une proportion non négligeable des répondantes (32,1%) focalise pour sa part, sur la mauvaise gestion de la chose publique. Pour elles, le problème ne semble pas venir de la répartition des richesses selon les classes sociales, mais plutôt des normes de qualité et d'efficacité du gouvernement. Seules 14,2% paraissent satisfaites du système fiscal en vigueur. Enfin, on obtiendrait une moyenne de 1,4 pour le critère de perception du niveau de taxes et impôts (tableau 17). En d'autres termes, notre groupe exprime fortement son sentiment d'un système fiscal qui en prélève plus qu'il ne le répartit de manière juste et équitable.

Tableau 17

## Perception du niveau de taxes et impôts

	Nombre	Pourcentage	Moyenne	Écart-type
			1,4	0,5
On en reçoit:				
Moins	21	75		
Autant	4	14,3		
Plus	1	3,6		
NSP	2	7,1		

Tableau 18

## Raisons invoquées pour la variable

## « Perception du niveau de taxes et impôts »

Classes	Nombre	%
<input type="checkbox"/> Le gouvernement nous donne beaucoup trop de services pour les niveaux d'impôts et de taxes qu'il exige.	1	3,6
<input type="checkbox"/> Le gouvernement nous donne autant de services pour les niveaux d'impôts et de taxes que l'on verse.	4	14,2
<input type="checkbox"/> Le gouvernement ne nous donne pas assez de services pour les niveaux d'impôts et de taxes qu'il exige; il gaspille trop.	9	32,1
<input type="checkbox"/> Les pauvres en reçoivent beaucoup moins que les riches.	11	39,2
Je n'ai pas d'avis car je ne me perçois pas comme étant un contribuable.	3	10,7

IV. 2.2. Ampleur du phénomène de fraude fiscale

Les répondantes perçoivent-elles le phénomène « fraude fiscale » comme une pratique courante? Les entrepreneures dans l'informalité ont aussi été questionné sur l'ampleur du phénomène que constitue la fraude fiscale. Ainsi, 46,4% de la population québécoise la pratiquerait dans l'ordre de 21 à 50% et 35,7% pour 10 à 20% (tableau 19).

Comparativement aux évaluations effectuées pour mesurer l'économie souterraine, on peut estimer que la population étudiée pense que ce qu'elle fait est synonyme de coutumes dans son milieu. Ainsi, comme le mentionne l'hypothèse "si le phénomène est perçu comme une pratique courante, les gens n'hésiteront pas à frauder et donc à demeurer dans l'informalité", ceci expliquerait en partie un contexte favorable à l'activité souterraine. Rationnellement, la moyenne serait de 5,7 de sorte qu'il y a une tendance à croire que beaucoup de gens au Québec participe d'une manière ou d'une autre, à l'évasion fiscale.

Tableau 19

## Ampleur de la fraude fiscale

Population fraudeuse	Nombre	Pourcentage	Moyenne	Écart-type
			5,7	0,4
- de 10%	1	3,6		
10 - 20%	10	35,7		
21 - 50%	13	46,4		
50% et +	4	14,3		

IV. 2.3. Attitude face au travail au noir

Quelle est l'attitude des répondantes à l'égard du travail au noir? Telle que nous l'avons défini, notre activité souterraine regroupe les deux grands ensembles que sont la fraude fiscale et le travail au noir. À l'égard de ce dernier, 60,7% des participantes affichent une attitude des plus positives (tableau 20), prétextant que c'est souvent l'unique façon de joindre les deux bouts (25%) et 10,7% allant jusqu'à dire que la formalité ne laisse pas assez d'argent pour vivre. Enfin pour 7,1% des entrepreneures, le travail au noir est un bon moyen pour montrer sa désapprobation du système fiscal (tableau 21). Les 17,9% des

personnes étant réprobatrices paraissent bien peu nombreuses (tableau 20), mais il apparaît pertinent de s'arrêter aux motifs invoqués. Le plus gros score (14,2%) parle de manque à la solidarité entre contribuables. En effet, travailler au noir c'est ne pas payer ses impôts et taxes, ce qui alourdit le fardeau fiscal des contribuables, tout en réduisant les argents pour aider les plus démunis (tableau 21). De manière globale, l'ensemble des participantes sont favorables au travail au noir, soit une moyenne de 3 sur 10 étant réprobatrices.

Tableau 20

## Attitude face au travail au noir

	Nombre	Pourcentage	Moyenne	Écart-type
			3	0,7
Positive	17	60,7		
Réprobatrice	5	17,9		
Mitigée	6	21,4		

Tableau 21

## Raisons invoquées pour la variable

## « Attitude face au travail au noir »

Classes	Nombre	%
Attitude positive		
<input type="checkbox"/> C'est souvent l'unique moyen de réussir à joindre les deux bouts.	7	25
<input type="checkbox"/> En étant officiel, le gouvernement ne laisse pas assez d'argent pour vivre.	3	10,7
<input type="checkbox"/> C'est un bon moyen de montrer sa désapprobation du système fiscal et des politiques gouvernementales.	2	7,1
<input type="checkbox"/> Ça aide à démarrer une entreprise (clientèle, ...).	1	3,6
<input type="checkbox"/> C'est l'unique façon de fonctionner si l'on souhaite que le gouvernement ne nous influence pas dans notre gestion.	1	3,6
<input type="checkbox"/> Si ce n'est pas criminel, je suis pour.	1	3,6

Tableau 21 (suite)

Raisons invoquées pour la variable

« Attitude face au travail au noir »

Classes	Nombre	%
<input type="checkbox"/> Il y a des emplois où le salaire est tellement bas par rapport à l'effort fourni, qu'il vaut mieux être au noir.	2	7,1
Attitude réprobatrice		
<input type="checkbox"/> Ça nuit à la solidarité entre contribuables: chacun doit faire sa part dans la société.	4	14,2
<input type="checkbox"/> En créant des activités clandestines, on met un frein à la création d'emplois.	1	3,6
Attitude mitigée		
<input type="checkbox"/> Ça comporte des avantages mais aussi des inconvénients.	4	14,2
<input type="checkbox"/> Les gens en abusent: ceux qui peuvent faire sans, demeurent dans le travail au noir.	1	3,6
<input type="checkbox"/> Ça dépend de quel travail il s'agit.	1	3,6

#### IV. 2.4. Niveau de crainte quant à la dénonciation par l'entourage ou aux contrôles étatiques

Les répondantes craignent-elles les contrôles de l'État érigés pour contrer les fraudeurs? De même, les répondantes craignent-elles d'être dénoncées par leur environnement proche aux autorités gouvernementales? En ce qui a trait à la crainte quant à la dénonciation, la moyenne est de 0,7, ce qui fait état d'une quasi-absence de crainte d'être prise et punie pour l'exercice de leur activité souterraine (tableau 22).



Tableau 22

## Niveau de crainte

	Nombre	Pourcentage	Moyenne	Écart-type
			0,7	0,4
Non	25	89,3		
Oui	2	7,1		
Mitigé	1	3,6		

L'explication majeure de ce faible niveau de crainte (7,1% ayant peur) s'explique par un entourage compatissant (50%) et un gouvernement peu vigilant (21,4%) (tableau 23).

Tableau 23

## Raisons invoquées pour la variable

## « niveau de crainte »

Classes	Nombre	%
Non, pas du tout.		
<input type="checkbox"/> Car le gouvernement n'est pas vigilant (contrôle)	6	21,4
<input type="checkbox"/> J'ai confiance en mon entourage.	8	28,5
<input type="checkbox"/> Mon entourage ne peut pas me dénoncer car c'est eux que mon activité arrange.	6	21,4
<input type="checkbox"/> Je n'ai pas l'impression de faire quelque chose d'illégal ou de répréhensible.	5	17,8
Oui, un peu. Parfois, j'ai des craintes.		
<input type="checkbox"/> Car je ne connais pas bien les possibles réactions de mon entourage.	1	3,6
Oui, beaucoup.		
<input type="checkbox"/> Je n'ai aucune confiance en mon entourage.	1	3,6
<input type="checkbox"/> Je risque gros si je suis attrapée.	1	3,6

A contrario, il est aussi intéressant de mentionner que malgré notre contrat de confidentialité, beaucoup de personnes contactées ont refusé de participer à l'étude en raison d'un niveau de crainte trop élevé (soit entre 9% qui l'ont clairement dit et 52% qui l'ont sous-entendu).

#### IV. 2.5. Niveau d'information quant à la réforme

Quel est niveau d'information chez nos répondantes quant à cette réforme? Cette étude n'aurait pas été complète si l'on avait pas questionné l'échantillon sur l'impact de la réforme de l'éducation prônée par la ministre Marois. Les résultats peuvent s'interpréter comme suit. Selon le tableau 24, il y a une forte majorité de gens (54,7%) qui ne commettent qu'au plus que 2 erreurs aux questions proposées. Cependant, l'abstention (NSP) étant élevée pour ce même groupe (60,7%), il est impossible de parler d'un niveau élevé et d'une bonne qualité d'information pour notre échantillon. La tendance serait donc à la prudence dans les questions et donc à un manque d'information. Seules 15,5% des femmes interviewées semblent être à l'écoute de l'actualité de ce sujet (i.e. être bien documentée). En faisant abstraction des réponses NSP, l'analyse statistique nous révèle une moyenne de 3,9, i.e. un taux de bonnes réponses plutôt bas.

Tableau 24

## Niveau d'information sur la réforme

	Nombre	Pourcentage	Moyenne	Écart-type
			3,9	0,5
Nb d'erreurs		54,7%		
De 0 à 2	20	71,4		
De 3 à 5	8	28,5		
De 6 à 8	0	0		
Nb de bonnes réponses		29,7%		
De 0 à 2	9	32,1		
De 3 à 5	10	35,7		
De 6 à 8	9	32,1		
Nb de NSP		15,5%		
De 0 à 2	17	60,7		
De 3 à 5	7	25		
De 6 à 8	4	14,2		

## IV. 2.6. Perception d'un risque relatif à la réforme

Perçoivent-elles un risque pour leur service de garde informel suite à cette réforme? Les données sur le critère précédent (niveau d'information) influencent la pertinence des résultats obtenus quant à la question mesurant la perception d'un risque quant à la réforme concernée (tableau 25).

Tableau 25

## Perception d'un risque quant à la réforme

	Nombre	Pourcentage	Moyenne	Écart-type
			2,5	0,5
Oui	12	42,9		
Non	15	53,6		
NSP	1	3,6		

Toutefois, l'importance du motif des places à 5 \$ (39,2% des réponses) traduit certainement la médiatisation autour de ce point de changement dans le milieu officiel des gardes d'enfants (tableau 26). Ceci dit, la moyenne est de 2,5 sur une échelle allant de 0 (aucun risque perçu) à 10 (un risque important).

Tableau 26

Raisons invoquées pour la variable  
« perception d'un risque quant à la réforme »

Classes	Nombre	%
Non pas du tout		
<input type="checkbox"/> Le service qu'on offre ne sera jamais le même que celui du gouvernement.	7	25
<input type="checkbox"/> Je doute beaucoup de la capacité du gouvernement à réaliser toutes ses promesses.	1	36
<input type="checkbox"/> J'aurai arrêté mon activité bien avant que cette réforme ne présente un risque pour elle.	3	10,7
<input type="checkbox"/> On aura toujours de la place.	4	14,2
Oui, un gros risque.		
<input type="checkbox"/> Avec des places à 5\$, on va perdre toute notre clientèle, car on ne peut pas faire face à de tels tarifs.	11	39,2
<input type="checkbox"/> J'aurai du mal à trouver une nouvelle clientèle, mais la clientèle actuelle étant satisfaite, elle restera.	1	3,6
Mitigé		
<input type="checkbox"/> Je ne sais pas	1	3,6

---

IV. 2. 7. Discussion sur les perceptions et attitudes à l'égard du travail au noir

En ce qui a trait à son attitude face au travail au noir et à l'évasion fiscale, elle affiche pour le premier une attitude des plus favorables et pour l'autre, elle l'identifie comme étant une pratique courante au Québec. En effet, son niveau de crainte quant à la dénonciation par l'entourage ou suite aux contrôles gouvernementaux est quasi - nul. De plus, elle n'est pas toujours d'accord avec les politiques étatiques puisqu'elle pense par exemple, que le système fiscal est injuste et inéquitable. Cet état de chose se traduit peut-être aussi dans ce manque d'attrait à s'informer sur la réforme dans leur secteur d'activité. Ceci dit, cette non-information ou désinformation nuit considérablement, semble-t-il, à l'évaluation qu'elle fait du niveau de risque de la réforme sur leur activité clandestine.

Voyons comment nos résultats se situent face aux recherches antérieures.

Plusieurs facettes des opinions et attitudes des québécois vis - à vis de l'économie souterraine ont été révélées par l'étude de Fortin et al. (1996). Ces auteurs indiquent que de 82% à 85% des personnes ayant un emploi déclaré et de 66% à 71% des personnes ayant un travail non déclaré ou un revenu sous la table ont répondu qu'en rapport avec les services publics reçus, l'impôt payé est "trop" ou "beaucoup trop élevé". Concernant notre enquête auprès des travailleuses au noir du secteur de la garde d'enfants en milieu familial, leur opinion allait dans le même sens. Ainsi, nos résultats corroborent ceux obtenus par Fortin et son équipe (1996), mais aussi par Lacroix et Fortin (1992) et Lemieux et al. (1994). De manière globale (i.e. les québécois ouvrant dans le système officiel ou non, tout sexe confondu), l'opinion est que les taxes et les impôts sont trop

élevés et ceci pourrait constituer un des facteurs explicatifs importants de la décision de participer à l'économie souterraine.

D'autre part, la dimension d'injustice, d'inéquité ressort comme étant un critère dominant car 39,2% de notre échantillon ont établi une distinction claire entre les classes sociales supérieures et inférieures. Cet aspect est mis en évidence aussi par la statistique suivante: 64% à 80% des québécois(es) interrogé(e)s s'estiment plus taxés selon les catégories (Fortin et al., 1996).

Les résultats relatifs à l'opinion des personnes interrogées quant à la proportion de personnes qui fraudent sont saillants. Ils démontrent nettement que ce phénomène est perçu par les répondantes comme une pratique très courante et régulière. Dans la même perspective, Fortin et al. (1996) établissaient déjà suite à une enquête auprès des travailleurs (sans distinction de sexe) au noir, que seulement 3 personnes évaluaient à moins de 10% la proportion des gens qui dans l'ensemble de la population québécoise occupent un emploi non déclaré. C'est dire combien la fraude fiscale - travail au noir (l'un n'allant pas sans l'autre) faisait partie des mœurs de la population. De plus, cette recherche traçait le portrait d'une population oeuvrant dans l'économie formelle ou non, dont 21% à 25% situant à plus de 40% la proportion des personnes qui ont un emploi non déclaré. Tout ceci présage conséquemment un climat favorable au travail au noir, à la fraude fiscale et sûrement pas à la dénonciation.

Mais avant toute chose, il semblerait opportun de tenir compte du climat politique et informationnel dans lequel s'est déroulé notre enquête sur le terrain. Effectivement, il nous paraît plausible que les résultats portant sur l'importance perçue de la fraude fiscale dans l'ensemble de la population aient subi une influence marquée des médias. Bien

évidemment le martelage informationnel auprès de nos répondantes est susceptible de leur faire penser que cette pratique est courante. D'autre part, notre méthode d'échantillonnage (boule de neige en l'occurrence) nous a dans une certaine mesure, plongé dans un univers où le travail au noir était une activité très souvent pratiquée et même fortement acceptée, de sorte que nos résultats sur cette question en aient été affectés.

Les arguments précédemment avancés plaident pour un environnement moins réfractaire au travail au noir, du moins n'allant pas jusqu'à la dénonciation des acteurs clandestins auprès des autorités gouvernementales. Ainsi, la quasi-absence de crainte quant à la dénonciation et des contrôles étatiques qu'affichent les entrepreneures interviewées va dans le même sens que l'observation de Fortin et al. (1996) sur la même variable. La tendance est similaire car selon eux, la perception de la probabilité à être découvert est plus forte chez les gens n'exerçant aucune activité au noir que chez celles le faisant (en 1993, au Québec, c'est dans la catégorie des individus travaillant dans un emploi non déclaré que Fortin et al ont observé la plus faible probabilité perçue de se faire prendre, soit 24,7% estime la probabilité comme étant très faible (de 0 à 19%). En raison de la nature de notre échantillon (personnes travaillant exclusivement dans le secteur informel), ceci explique sans aucun doute ce très faible niveau de crainte.

Les raisons avancées par nos entrepreneures attirent toutefois notre attention sur leur environnement. En effet, le territoire retenu pour l'intervention est malheureusement caractérisé par un taux de chômage fort élevé, comparativement au reste de la province et même du Canada. Ainsi, lorsque 21,4% de personnes affirment que leur activité informelle aidait plus l'environnement qu'elle-même ou que 28,5% avaient confiance en

leur entourage et même que 21,4% pensaient que le gouvernement est peu vigilant, on peut mettre ceci sur le compte d'une impossibilité à trouver un emploi déclaré. En effet, entre 17,9% et 29,2% des québécois travaillant au noir justifient leur activité clandestine ainsi (Fortin et al., 1996).

D'autre part, ces derniers sont allés plus loin dans leur analyse: percevoir un risque à être pris et puni est une chose, mais la perception quant à la gravité de la sanction est une variable toute à fait pertinente. À ce sujet, dans l'ouvrage de Fortin et les autres (1996), on peut lire que "dans la province, l'amende estimée est en général un peu plus faible dans le cas des personnes qui ont un emploi non déclaré que dans l'échantillon total". Ainsi, ce résultat est cohérent avec la logique selon laquelle les travailleurs au noir anticipaient une amende plus faible que celle qui est estimée par le reste des individus. Nos résultats montrent que chez une population de travailleuses au noir, très peu d'entre elles (1 sur 28) estime risquer gros si elle est attrapée.

La question de l'attitude morale à l'égard du travail au noir est primordial car elle conditionne fortement l'individu dans ses choix, mais encore façonne le niveau de tolérance de l'environnement. De part leurs conclusions, Fortin et al. (1996) prédisaient un lien entre le type d'activité exercée (officiel ou parallèle) et l'opinion face à ce phénomène. En d'autres termes, très peu d'individus engagés dans le travail au noir jugent cette activité très amoral. D'un autre côté, leurs études longitudinales (entre 1985 et 1993) montrent que si la perception vis- à vis du degré de moralité du travail au noir demeure assez stable dans le cas des participants à l'informalité, ce travail semble devenir moins "moral" pour l'ensemble de la population québécoise. Sur une échelle allant de 0 =



immoral à 4 pour très moral, ils notent une baisse importante de 2 pour 1985 à 1,7 en 1993.

L'analyse statistique a mis en évidence dans notre cas, une approbation face au travail au noir. Toutefois si l'on se fie aux prévisions de Fortin et de son équipe (1996), on peut escompter dans une certaine mesure que la pression de l'environnement apporte un changement dans l'attitude morale de notre échantillon.

D'après Thomas (1992), les contraintes morales sembleraient moins efficaces que les contrôles de l'État pour réduire le travail au noir. Or comme nous l'avons vu, alors que l'étude s'est déroulée en période de lutte contre le secteur informel, le niveau de crainte d'être pris et puni est quasi- nul. Est-ce à dire que les méthodes engagées par l'Etat sont insuffisantes ou inappropriées? Ou encore peut être qu'il faut laisser du temps avant toute évaluation? Notre étude ne peut répondre à cette question.

D'autre part, le détail des motifs apportés à cette attitude positive traduit bien la conclusion de Thomas selon laquelle " l'acceptation sociale du travail au noir semble aussi un facteur qui réduit l'influence des contraintes morales".

S'agissant de ceux qui condamnent le travail au noir, la majorité de l'échantillon de Fortin et al. (1996) manifeste le sentiment que ce secteur occulte accroît le fardeau fiscal des citoyens qui ne fraudent pas. Nos résultats vont dans le même sens que ceux de ces auteurs qui y voient comme une explication possible de la baisse du degré de moralité du travail au noir dans la province francophone.

Dans notre échantillon, le degré d'information quant à la réforme est bas. Toutefois, la médiatisation de la réforme (la place à 5\$ pour jour et par enfant) a sans doute contribué à la perception d'un risque à continuer l'activité telle qu'elle.

### **IV. 3. Analyses de l'intention de formaliser**

Cette section expose les informations relatives à l'éventuel désir des entrepreneures étudiées à formaliser leur service de garde (vision future de l'entreprise) et celui à rentrer dans l'économie officielle (vision future de leur carrière).

#### **IV. 3. 1. L'intention de demeurer dans l'économie informelle (vision du futur de l'entreprise)**

##### **IV. 3.1.1. Vision du devenir de l'entreprise**

Dans un premier temps, les femmes étaient interrogées sur la vision du devenir de leur activité, i.e. si elles escomptaient l'arrêter ou la continuer et ce de quelle manière. La moitié d'entre elles souhaitent poursuivre l'activité. En revanche, une proportion de 39,3% mettrait fin à ce travail (tableau 27).

Tableau 27

Vision du devenir de l'entreprise

<b>Classes</b>	<b>Nombre</b>	<b>%</b>
J'arrêterai mon activité de garde	11	39,3
Je continuerai mon activité de garde	14	50
NSP	3	10,7

La raison invoquée la plus saillante (tableau 28) est que la garde d'enfants telle que pratiquée ne représente plus d'attrait (10,7% en sont las). Il est intéressant de souligner aussi les 7,1% des personnes qui avouent que cette décision ne dépend pas d'elle mais bien des réformes gouvernementales.

Tableau 28

Raisons invoquées pour  
Vision du devenir de l'entreprise

Classes	N	%
<b>J'arrêterai mon activité de garde.</b>		
<input type="checkbox"/> Pour un travail plus rémunérateur.	2	7,1
<input type="checkbox"/> Pour me consacrer à des activités plus loïsives (je ne veux plus travailler).	2	7,1
<input type="checkbox"/> Parce que la réforme m'empêche de continuer.	2	7,1
<input type="checkbox"/> Parce que je suis las de cette activité.	3	10,7
<input type="checkbox"/> Car plus rien ne me motive à continuer (les raisons qui n'influencent à garder n'existent plus).	2	7,1
<b>Je continuerai.</b>		
<input type="checkbox"/> Mon activité restera telle qu'elle (statut, taille, ...)	11	39,2
<input type="checkbox"/> Je veux plus de clientèle.	3	10,7
<b>Je ne sais pas</b> (je ne me suis pas questionnée, je ne fais pas de projet).	1	3,6
<b>Ça ne dépend pas de moi, mais des réformes du gouvernement.</b>	2	7,1

#### IV. 3.1.2. Souhait de formalisation de l'entreprise

D'autre part, un grand nombre d'entre elles (82,1%) affirme ne pas vouloir formaliser leur service de garde en milieu familial (tableau 29). Cette intention de comportement trouve ses raisons, aux dires des participantes, dans l'absence d'avantages à être une entité

économique officielle (28,5%), aux hauts taux de prélèvement fiscal sur les unités formelles (21,4%), à l'arrêt prochain de l'activité (17,8%), etc. (tableau 30). Sur 28 individus questionnés, seuls trois souhaitaient formaliser leur entreprise et avaient déjà entrepris les démarches administratives (en liste d'attente pour accréditation). Deux d'entre elles envisageaient de cette manière de recourir à plus d'aides. Il n'y a que 3,6% des travailleuses informelles participantes qui prétexte ne pas formaliser pour rester son propre patron (tableau 30).

Tableau 29

## Souhait de formalisation de l'entreprise

Classes	Nombre	%
Oui, je le souhaite	3	10,7
Non, pas du tout	23	82,1
NSP	2	7,1

Tableau 30

Raisons invoquées pour  
« Souhait de formalisation de l'entreprise »

Classes	N	%
<b>Oui, je le souhaite beaucoup.</b>		
<input type="checkbox"/> Cela me permettra d'accéder à beaucoup plus d'aides.	2	7,1
<input type="checkbox"/> C'est une façon pour moi de me réaliser.	1	3,6
<b>Non, pas du tout.</b>		
<input type="checkbox"/> Il n'y a aucun avantage à le faire (aides, salaire vs effort, ...).	8	28,5
<input type="checkbox"/> Parce que je veux rester mon propre patron.	1	3,6
<input type="checkbox"/> Parce que le gouvernement prélève trop d'impôts et taxes.	6	21,4
<input type="checkbox"/> Parce que je souhaite arrêter cette activité.	5	17,8
<input type="checkbox"/> Parce que être officielle oblige à respecter trop de lois et règlements souvent excessifs.	2	7,1
<input type="checkbox"/> Mon statut au Canada ne me permet même pas de travailler.	1	3,6
<input type="checkbox"/> <b>Je ne sais pas.</b>	1	3,6
<input type="checkbox"/> <b>Je suis indécise.</b>	1	3,6

#### IV. 3.1.3. Capacités à formaliser l'entreprise

Rêver d'un changement est une chose, penser pouvoir le mener à bon terme en est une autre. Ainsi, il semblerait que la volonté de non-officialisation rejoigne la perception de leur capacité à le faire. Ainsi, 53,6% pensent ne pas être en mesure de formaliser leur service de garde (tableau 31).

Tableau 31

## Capacités à formaliser l'entreprise

Classes	Nombre	%
Oui	8	28,6
Non	15	53,6
NSP	5	17,9

Le tableau 32 expose les motifs invoqués quant à leur perception de la capacité à officialiser leur entreprise. Ainsi, la perception de la capacité à formaliser l'entreprise est tributaire des exigences du gouvernement car si 17,8% des femmes interviewées pensent qu'il en demande trop, à ce pourcentage, on peut rajouter les 10,7% qui estiment leur niveau de scolarité insuffisant à ce que demanderait ce même gouvernement; 10,7% des répondantes estiment que la réponse à cette question est aussi du ressort du gouvernement.

Tableau 32

## Raisons invoquées pour

## « Capacités à formaliser l'entreprise »

Classes	N	%
<b>Oui, je le peux si je le souhaite.</b>	4	14,2
Oui, je le peux, mais ça dépend aussi du gouvernement (liste d'attente pour accréditation)	3	10,7
<b>Oui, mais pas actuellement. Je peux m'en donner les moyens facilement.</b>	1	3,6
<b>Non, pas du tout, même si je fais des efforts.</b>		
<input type="checkbox"/> Mon niveau d'études ne correspond pas à ce qui serait demandé.	3	10,7
Mon état de santé est une de mes limites les plus importantes.	2	7,1

Tableau 32 (suite)

Raisons invoquées pour

« Capacités à formaliser l'entreprise »

Classes	N	%
<input type="checkbox"/> Quoi que je puisse avoir, le gouvernement en demande toujours trop.	5	17,8
<input type="checkbox"/> Je n'ai pas assez d'argent pour ça et trouver un prêt est trop difficile.	1	3,6
<input type="checkbox"/> Je ne me sens pas capable de gérer une entreprise officielle.	1	3,6
<input type="checkbox"/> Les capacités intrinsèques à mon entreprise ne le permettraient pas	3	10,7
<b>Je ne sais pas</b>	3	10,7
<b>Je ne sais pas ce que ça prend.</b>	2	7,1

#### IV. 3. 2. L'intention d'entrer personnellement dans l'économie formelle

##### IV. 3.2.1. Intention de travailler dans l'économie formelle

Bien qu'elles ne veulent pas de formalisation, leur intention de travailler dans le secteur officiel est assez important (42,9% contre 39,3% qui ne veulent pas le faire) (tableau 33).

Tableau 33

Intention de travailler dans l'économie formelle

Classes	Nombre	%
Oui	12	42,9
Non	11	39,3
NSP	5	17,9

Tableau 34

Raisons invoquées pour

"Intention de travailler dans l'économie formelle"

Classes	N	%
<b>Oui, mais pour cela, je compte m'en donner les moyens.</b>		
<input type="checkbox"/> Mon activité de garde est temporaire, je travaillais déjà dans l'officiel.	2	7,1
<input type="checkbox"/> Car j'aurai plus d'avantages en termes d'argent, d'expérience reconnue, ...	2	7,1
<input type="checkbox"/> J'aimerais travailler hors de chez moi.	1	3,6
<input type="checkbox"/> En autant que je puisse officialiser mon activité de garde, oui, je le veux.	1	3,6
<input type="checkbox"/> Oui car c'est une façon d'assurer mon avenir.	2	7,1
<input type="checkbox"/> Je le ferai quand j'aurai acquis un bon niveau scolaire et d'ailleurs seul un travail officiel le mettra en valeur.	4	14,2
<b>Non, pas du tout.</b>		
<input type="checkbox"/> On a plus d'avantage à travailler au noir.	4	14,2
<input type="checkbox"/> Ma situation ne me le permet pas (âge, santé, niveau scolaire, statut, citoyenneté, ...).	6	21,4
<input type="checkbox"/> On a plus d'avantage à travailler chez soi (conciliation travail – famille).	1	3,6
<b>Je ne sais pas.</b>	1	3,6
Ça ne dépend pas de moi, mais du gouvernement et du marché du travail.	4	14,2

#### IV. 3.2.2. Capacités à travailler dans l'économie officielle

Au gré du tableau 35, la moitié de l'échantillon estime avoir les capacités requises.



Tableau 35

## Capacités à travailler dans l'économie officielle

Classes	Nombre	%
Oui	14	50
Non	9	32,1
NSP	5	17,9

Ce chiffre est sans doute attribuable à l'expérience professionnelle détenue par une forte proportion des répondantes. L'influence de la variable âge est ici mitigée car uniquement 10,7% des femmes considèrent leur âge comme un handicap. En revanche, la compétitivité sur le marché du travail teinte de scepticisme les réponses des interviewées (7,1% disent ne pas avoir le niveau d'études adéquat, et le même nombre parle des exigences des employeurs comme étant excessives) (tableau 36).

Tableau 36

## Raisons invoquées pour

## « Capacités à travailler dans l'économie officielle »

Classes	N	%
<b>Oui.</b>		
<input type="checkbox"/> Parce que j'ai beaucoup investi dans une bonne formation (études).	4	14,2
<input type="checkbox"/> J'ai une bonne expérience professionnelle.	7	25
<input type="checkbox"/> Oui, car j'y ai déjà travaillé.	3	10,7
<b>Non.</b>		
<input type="checkbox"/> Mon niveau d'études ne correspond pas à ce qui serait demandé.	2	7,1
<input type="checkbox"/> Mon état de santé est une de mes limites les plus importantes.	1	3,6
<input type="checkbox"/> Je suis trop vieille pour trouver un emploi officiel.	3	10,7

Tableau 36 (suite)

## Raisons invoquées pour

## « Capacités à travailler dans l'économie officielle »

Classes	N	%
<input type="checkbox"/> Quoi que je puisse avoir, les employeurs en demandent toujours trop.	2	7,1
<input type="checkbox"/> Je ne me sens pas capable de travailler dans l'économie officielle.	1	3,6
<b>Mitigé</b>		
<input type="checkbox"/> Je ne sais pas	2	7,1
<input type="checkbox"/> Ça ne dépend pas de moi, il y a tellement de chômage.	1	3,6
<input type="checkbox"/> Non pas actuellement, mais je souhaite m'en donner les capacités dans un futur proche.	2	7,1

IV. 3.2.3. Souhait véritable quant à travailler dans l'économie officielle

Après la question sur leur capacité à rentrer travailler dans l'économie officielle, 39,3% des répondantes continuent d'exprimer leur souhait à le faire (tableau 37).

Tableau 37

## Souhait véritable quant à travailler dans l'économie officielle

Classes	Nombre	%
Oui	11	39,3
Non	8	28,6
NSP	9	32,1

Le tableau sommaire des motifs invoqués (tableau 38) montre la force du souhait de ceux qui souhaitent travailler sur le marché du travail formel, car une majorité de 35,7% répondent « oui beaucoup » à la question posée.

Tableau 38  
Raisons invoquées pour  
« Souhait véritable quant à travailler dans l'économie officielle »

Classes	N	%
<b>Oui, beaucoup.</b>	10	35,7
<b>Oui, un peu.</b>	1	3,6
<b>Non, pas du tout.</b>	8	28,6
<b>Je ne sais pas.</b>	9	32,1

#### IV. 3. 3. Discussion sur l'intention de formaliser

Paradoxalement, autant il y a de répondantes qui souhaitent continuer leur vie professionnelle dans l'économie officielle (42,9%), autant peu de femmes veulent transformer leur PME actuelle en une activité reconnue (10,7%).

Ces résultats traduisent en l'occurrence la volonté chez nos répondantes de ne pas formaliser leur entreprise.

Peut-on donc aller jusqu'à affirmer que la réforme prônée par la ministre Marois visait la lutte contre ses entités économiques clandestines sans pour autant constituer une perche tendue vers ces entrepreneures au noir qui auraient été tenté de formaliser leur service de garde. En effet, la quasi- totalité des motifs invoqués pour justifier le refus de formalisation se résument au poids des exigences de l'État sur ce secteur d'activité et

même sur l'économie en général. Toutefois, cette hypothèse pourrait être mitigée car les entrepreneures interrogées ont un faible niveau de connaissance de cette réforme.

Fortin et al. (1996) affirmaient que dans son échantillon, les individus qui désapprouvaient la pratique du travail au noir le justifiaient soit par l'opinion qu'il ne saurait remplacer le secteur régulier de l'économie, ou soit par le sentiment que ceci alourdissait considérablement le fardeau fiscal. En revanche, nous nous apercevons que dans le cas des travailleuses au noir retenues, leurs motifs de non formalisation sont aux antipodes de ceux des travailleurs enregistrés (tout sexe confondu) (i.e. 28,5%: il n'y a aucun avantage à le faire; 21,4%: le gouvernement prélève trop d'impôts et de taxes).

Une femme qui ne souhaite pas formaliser sa PME, mais qui estime malgré tout que son avenir professionnel est sur le marché du travail officiel. Cette distinction apparaît aussi au niveau de sa perception des potentialités de l'entreprise à être formaliser et de ses capacités personnelles à travailler dans l'économie officielle. En effet, si 53,6% des répondantes pensent ne pas être en mesure de faire de leur service de garde une PME reconnue; à contrario, 50% d'entre elles pensent avoir les capacités requises pour un emploi déclaré.

Ces dichotomies semblent plaider pour une logique selon laquelle la femme entrepreneure étudiée établit une nette distinction entre elle (comme personne) et son entreprise. Elle demeure certes au cœur du processus décisionnel qui façonne le genre de sa PME tout en étant capable d'envisager des changements professionnels profonds, telles que ces 11 femmes (sur N = 28) qui pensent arrêter l'activité étudiée.

L'analyse comparative entre les deux variables dépendantes, soit l'intention de non formalisation de l'entreprise et celle de continuer sa carrière professionnelle personnelle, milite pour les théories reconnaissant un lien de complémentarité et d'interdépendance entre le secteur informel et formel. En effet, bien que notre population appartienne lors de notre enquête à l'économie souterraine marchande, elles (soit 42,9% contre 39,3%) entrevoient facilement leur transfert vers le secteur officiel.

Les résultats obtenus nous imposent cependant de ne pas verser dans l'excès, car le secteur informel, tel qu'observé au cours de cette recherche, a encore toute sa place. Effectivement, une forte proportion d'interviewées a exprimé clairement son désir de poursuivre son service de garde (49,9%) sans pour autant le formaliser (82,1%). Il semblerait que le processus de formalisation imposerait un frein considérable aux "bénéfices" retirés d'une activité non officielle. En effet, conséquemment au principe de relativité, les avantages retirées d'une activité sont différents selon sa nature (clandestine ou reconnue).

« Être son propre patron » a été révélée par plusieurs études comme une importante source de motivation à se lancer en affaires (économie officielle). Or, notre recherche semble démontrer la faible incidence de ce motif. Il serait pertinent de se questionner sur la notion qu'elles ont de « demeurer leur propre patron ». Serait-ce pour les travailleuses informelles, une façon de ne pas être sous la gouvernance légale et juridique et pour les entrepreneures officielles, une manière de rester maître du processus décisionnel au sein de la PME? Cette distinction aurait pu altérer les résultats.

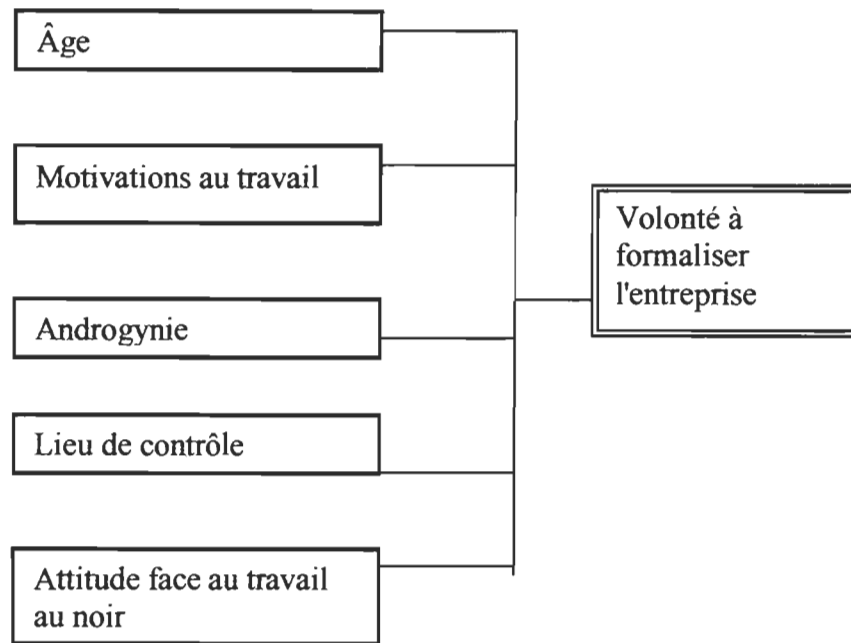
Nous déterminerons dans la section suivante le lien entre les variables indépendantes et chacune des deux variables dépendantes.

#### **IV. 4. Analyses de régression sur la relation entre les variables indépendantes et chacune des deux variables dépendantes**

Les résultats obtenus lors des analyses descriptives nous permettent de faire des choix pour l'analyse de régression logistique. Rappelons que nous ne retiendrons qu'un nombre limité de variables indépendantes, soit 5 : le profil démographique (âge), le lieu de contrôle, l'androgynie, la motivation au travail, et l'attitude morale (attitude face au travail au noir). S'agissant des variables dépendantes, sont retenues l'intention de formaliser l'entreprise et celle de continuer sa carrière personnelle dans l'économie officielle.

##### **IV. 4. 1. Relation entre les variables indépendantes et le désir de formaliser l'entreprise**

Le modèle soumis à l'analyse de régression multiple logistique retient comme variable dépendante la volonté de formaliser l'entreprise chez l'entrepreneure questionnée (figure 15). Les analyses descriptives font état de 2 personnes sur 28 à avoir répondu NSP à cette interrogation. Ainsi, la population (N) retenue pour l'analyse multivariée est égale à 26.



**Figure15 :** Variables en relation avec l'intention de formaliser l'entreprise

L'analyse de régression entre les cinq variables indépendantes du modèle testé et la volonté de formaliser l'entreprise démontre une relation presque significative avec un  $p = 0,0627$ . ( $\chi^2 = 10,480$ ) (tableau 39).

D'après l'analyse plus poussée du tableau 39, l'attitude face au travail au noir est de loin le facteur prédominant dans le questionnement de cette volonté à officialiser (avec un coefficient  $\beta = 1,8245$ ,  $p > 0,05$ ). Vient ensuite la motivation au travail avec un coefficient  $\beta = 0,2749$  ( $p > 0,05$ ). Les autres prédicteurs (androgynie, lieu de contrôle et âge) ont chacun un coefficient  $\beta$  négatif (soit respectivement  $\beta = -0,0603$ ,  $p > 0,05$ ;  $\beta = -0,4073$ ,  $p > 0,05$  et  $\beta = -1,4041$ ,  $p > 0,05$ ).

Tableau 39

Résultats de l'analyse de régression sur  
l'intention de formaliser l'entreprise

	$\beta$	S.E.	d.f.	Sig.
Modèle			5	0,0627
Âge	-1,4041	1,6219	1	0,3866
Motivation au travail	0,2749	0,4303	1	0,5229
Androgynie	-0,0603	0,5051	1	0,9049
Lieu de contrôle	-0,4073	0,4531	1	0,3688
Attitude face au travail au noir	1,8245	17,6858	1	0,9178

$\chi^2 = 10,480$

$R^2$  (de Cox et Snell) = 0,332

$R^2$  (de Nagelkerke) = 0,649

N = 26

#### VI. 4.2. Relation entre les variables indépendantes et l'intention de travailler personnellement dans l'économie officielle

La population retenue pour la régression logistique entre l'intention d'exercer un emploi déclaré et les variables indépendantes (figure 16) est de 23 sujets uniquement.



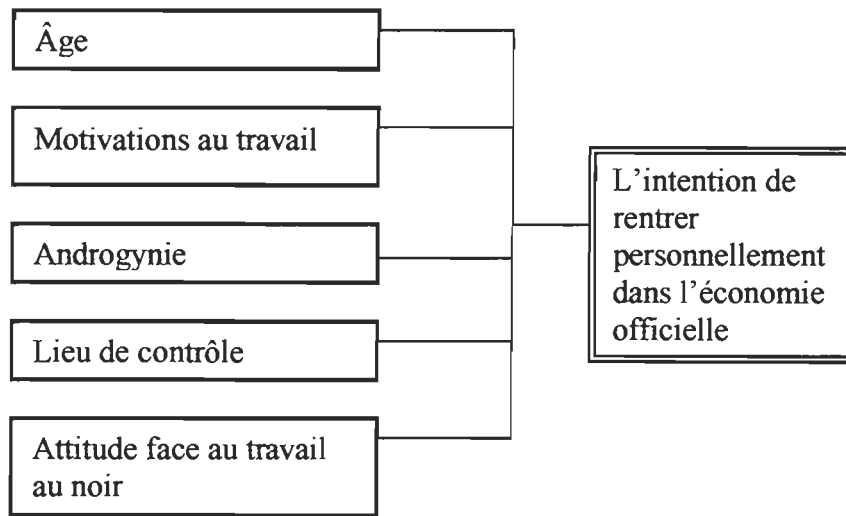


Figure 16: Variables en relation avec l'intention de rentrer personnellement dans l'économie officielle

La régression logistique entre les variables indépendantes et l'intention de continuer sa carrière professionnelle personnelle dans l'économie officielle aboutit à un seuil  $p$  très significatif, soit  $p = 0,0063$  ( $\text{Chi}^2 = 16,187$ ) (tableau 40).

Ce traitement statistique permet aussi de mettre en relief la relation significative d'une part entre l'âge et la variable dépendante,  $p = 0,0307$  et d'autre part, entre le lieu de contrôle et la variable dépendante soit  $p = 0,0405$ .

Ces données aboutissent encore à un ordonnancement des facteurs les plus importants à considérer pour l'intention de travailler dans le secteur formel: l'âge ( $\beta = 3,2740$ ,  $p < 0,05$ ); le lieu de contrôle ( $\beta = 0,9343$ ,  $p < 0,05$ ); la motivation au travail ( $\beta = 0,1735$ ,  $p > 0,05$ ). L'attitude à l'égard du travail au noir et l'androgynie sont quant à eux, des facteurs

négativement reliés au souhait d'exercer un emploi déclaré, avec respectivement  $\beta = -0,0541$  ( $p > 0,05$ ) et  $\beta = -0,0830$  ( $p > 0,05$ ).

Tableau 40

Résultats de l'analyse de régression sur

l'intention de rentrer personnellement dans l'économie officielle

	$\beta$	S.E.	d.f.	Sig.
Modèle			5	0,0063
Âge	3,2740	1,5149	1	0,0307
Motivation au travail	0,1735	0,3300	1	0,5991
Androgynie	-0,0830	0,3201	1	0,7954
Lieu de contrôle	0,9343	0,4560	1	0,0405
Attitude face au travail au noir	-0,0541	0,1907	1	0,7768
Chi <sup>2</sup> = 16,187				
R <sup>2</sup> (de Cox et Snell) = 0,505				
R <sup>2</sup> (de Nagelkerke) = 0,674				
N = 23				

La figure 17 présente de façon schématique, l'ensemble des résultats de la régression logistique.

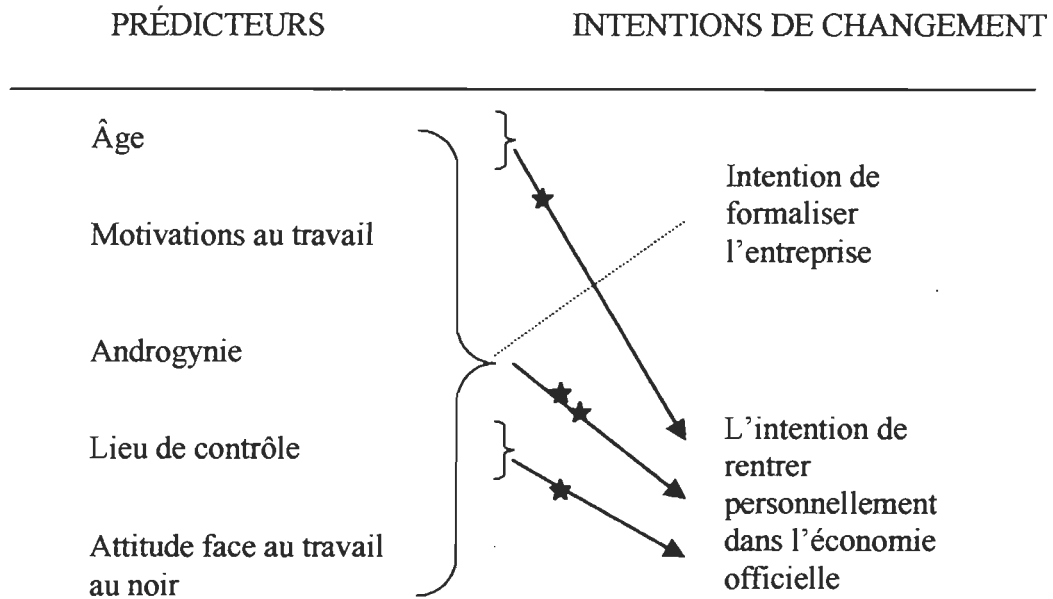


Figure 17: Représentation schématique des résultats des régressions logistiques

\*\*\*  $p < 0,001$

\*\*  $p < 0,01$

\*  $p < 0,05$

----- Tendance vers la signification

Une forte proportion des femmes âgées de 18 à 30 ans (88,8% au tableau 41) exprime leur souhait de poursuivre leur carrière professionnelle sur le marché du travail formel. Cette statistique décroît beaucoup avec l'âge car on obtient que 40% des personnes âgées entre 31 et 45 ans et 22,2% des personnes âgées de plus de 45 ans qui espèrent trouver un emploi officiel.

Tableau 41

Croisement entre l'âge et la volonté d'exercer un emploi officiel

	De 18 à 30 ans	De 31 à 45 ans	Plus de 45 ans
Oui, je le souhaite	N = 8 Soit 88,8%	N = 2 Soit 40%	N = 2 Soit 22,2%
Non, je ne le souhaite pas	N = 1 Soit 11,1%	N = 3 Soit 60%	N = 7 Soit 77,7%

Relativement au lieu de contrôle, le tableau 42 indique que chez nos répondantes reconnues comme ayant un lieu de contrôle externe (N = 9 soit 32,1%), la moitié d'entre elles souhaite poursuivre leur carrière sur le marché du travail officiel et l'autre moitié ne l'espère pas. Les résultats quoique presque semblables chez les femmes ayant une internalité du lieu de contrôle (N = 19 soit 67,8%) révèlent toutefois une préférence pour la volonté de continuer leur carrière dans l'économie formelle, car 53,3% d'entre elles contre 46,6% le veulent.

Par déduction, la volonté de travailler dans l'économie officielle est plus présente chez les personnes ayant une internalité du lieu de contrôle.

Tableau 42

Croisement entre le lieu de contrôle  
et la volonté d'exercer un emploi officiel

	Lieu de contrôle externe	Lieu de contrôle interne
Oui, je le souhaite	N = 4 Soit 50%	N = 8 Soit 53,3%
Non, je ne le souhaite pas	N = 4 Soit 50%	N = 7 Soit 46,6%

---

#### **IV. 4. 3. Discussion sur les relations entre les prédicteurs et les variables dépendantes**

L'étude des relations entre nos variables indépendantes et l'intention de formaliser l'entreprise a révélée un seuil presque significatif; ce qui peut sans doute être attribuable à un échantillon de petite taille.

De plus, à ce niveau, la variable « attitude morale face au travail au noir » apparaît comme étant primordial dans la compréhension de l'intention de l'entrepreneure à officialiser sa PME. En effet, le seuil de cette variable n'est certes pas significatif, mais son poids relativement aux autres prédicteurs est élevé dans notre recherche. Le choix de cette dimension comme éventuel prédicteur s'est appuyé sur le modèle de Lewis (1982); Tremblay et Olivier (1992); l'approche de Tremblay et Lachapelle (1996) et les résultats de l'étude de Fortin et son équipe (1996). En se référant à la notion de « vote fiscal », Lewis (1982) et Tremblay et Olivier (1992) montrent qu'il est important d'étudier l'attitude morale du contribuable pour juger de son intention ou non d'adopter un comportement frauduleux. Ainsi, Fortin et son équipe (1996) confirment récemment le lien entre le type d'activité (officiel et parallèle) et l'opinion face au travail au noir. Les résultats de notre recherche vont dans le sens de ceux de ces auteurs. L'importance de cette variable en termes de poids dans la régression justifie que de futures études s'y intéressent.

Notre étude a aussi mis en évidence, d'une part, la relation très significative entre nos prédicteurs et le souhait chez nos répondantes de poursuivre leur carrière professionnelle

dans l'économie officielle. Ce résultat confirme la pertinence des modèles de Lewis (1992) et de Tremblay et Olivier (1996), lesquels comportent les mêmes variables, mais en font une organisation différente. En effet, les prédictors cités dans leurs modèles respectifs expliquent le comportement d'évasion et de fraude fiscales. Or notre recherche aboutit à une relation significative entre certains de leurs prédictors (démographique et psychologique) et la volonté ou non de travailler personnellement dans l'économie officielle. Bien que cette variable dépendante soit plus proche de la notion de travail au noir que de celle d'évasion et fraude fiscales, on s'aperçoit toutefois que les dimensions empruntées sont utiles à la compréhension de l'intention ou non de quitter personnellement une activité au noir pour un travail dans le secteur formel.

En effet, l'analyse statistique a souligné la présence du lieu de contrôle et de l'âge comme bons prédictors (i.e. étant significatifs).

La capacité de l'âge à prédire la volonté ou non de rentrer travailler dans l'économie officielle coïncide avec l'emprunt fait aux modèles de Lewis (1992) et de Tremblay et Olivier (1996), lesquels incluent l'âge dans les prédictors de comportement fiscal du contribuable. Ainsi, à la question de recherche 11 « comment réagit la variable « âge » par rapport à la question de la formalisation de l'entreprise ou encore de la perspective d'une carrière dans l'économie officielle chez les répondantes », on peut répondre que plus l'âge est élevé et moins forte est l'intention de s'intégrer personnellement à l'économie officielle.

De plus, la volonté d'accéder au marché du travail déclaré chez 88,8% des 18 à 30 ans milite en faveur d'une interprétation selon laquelle le secteur informel constituerait le milieu privilégié pour continuer leur carrière professionnelle. A contrario, plus les

répondantes prennent de l'âge et approchent l'âge auquel les entrepreneures officielles se lancent en affaires (31 à 45 ans selon Lee-Gosselin et Grisé (1987) et 37 ans d'après Marsolais (1992) et plus faible est cette volonté de travailler dans l'économie officielle (40% des 31-45 ans et 22,2% des plus de 45 ans). Ces chiffres remettent en question la théorie de De Sève (1982) qui voulait que le secteur informel constituait nécessairement un mode d'insertion sur le marché du travail officiel. Certes, nos répondantes auraient pu se constituer une clientèle (Klatzmann, 1982), mais les données recueillies ne permettent pas d'affirmer ou d'infirmer si ce travail au noir en était le but. Toutefois, parce qu'elles espèrent arrêter leur activité (50%) et ne souhaitent pas formaliser (82,1%), nous permet de supposer que tel n'était pas le but recherché. Cette activité apparaît plutôt comme une pratique provisoire pour celles étant plus jeunes (18-30 ans) car étant en quête d'un autre emploi et les plus âgées (plus de 30 ans) ne souhaitant pas poursuivre leur carrière professionnelle dans l'économie reconnue. Au gré de ces analyses, il serait opportun que les politiques ciblent en priorité les personnes ayant une volonté de poursuivre leur carrière professionnelle dans l'économie officielle, ici celles âgées de 18 à 45 ans, et ce selon leur besoin. Ainsi, l'aide dont nécessiterait les femmes plus jeunes (18 à 30 ans) serait sans doute différente de celle offerte pour la création d'entreprise, car l'âge auquel les femmes se lancent en affaires se situe entre 31 à 45 ans.

L'analyse du trait psychologique « locus of control » met en perspective la provenance du souhait d'exercer un emploi officiel; il se dessinerait à l'interne. Ainsi à la question de recherche 1 « un lieu de contrôle interne susciterait-il chez nos répondantes, un souhait de formaliser leur entreprise ou encore l'intention d'intégrer personnellement l'économie

officielle », on peut affirmer que pris individuellement, un lieu de contrôle interne est lié à la volonté des répondantes de continuer leur carrière professionnelle personnelle dans l'économie officielle.

De plus, l'internalité du lieu de contrôle de nos répondantes semble aller dans le même sens que les résultats révélés par les études de Brockhaus (1982), Shapero (1975), Ruppert (1978), Panday et Tewary (1979), Waddell (1983), Mescon et Stevens (1982); selon lesquelles les entrepreneurs(es) officielles auraient le sentiment d'un contrôle personnel sur leurs actions.

D'après Lorrain et Dussault (1986), « les études comparatives, ayant investigué les caractéristiques psychologiques des gens intéressés à entreprendre une carrière d'entrepreneur, montrent que les caractéristiques normalement attribuées aux entrepreneurs à succès permettent de distinguer les gens intéressés par cette carrière et les non- intéressés ». Par exemple, ces auteurs citent les recherches de Borland (1974) et de Brockhaus (1975) qui indique que l'internalité différencie significativement les étudiants ayant l'intention de se lancer en affaires de ceux n'ayant pas cette intention, et concluent que cette variable est un bon prédicteur de l'intention entrepreneuriale.

Dans leur étude, Lorrain et Dussault (1986) réussissent à démontrer que seule l'idéologie d'affaires distingue le profil psychologique des entrepreneurs ayant une expérience dans le monde des affaires et ceux qui n'en possèdent pas (i.e. qui souhaitent se lancer en affaires) (internalité de 7,4/10). Ces résultats vont dans le même sens de ceux de notre étude, laquelle a mis en évidence la présence d'un lieu de contrôle interne chez notre population. En d'autres termes, ce trait psychologique est semblable selon que l'individu



ait une expérience entrepreneuriale officielle ou qu'il souhaite en avoir une – dans notre cas : avoir l'intention de s'intégrer personnellement à l'économie officielle.

Toutefois, la constitution de l'échantillon de Lorrain et Dussault (1986) pourrait nuire à la comparaison entre sa population majoritairement composée d'hommes et la nôtre exclusivement composée de femmes.

Datant certes de près de 10 ans, l'étude de Suzor (1987) apporte une certaine lumière sur nos résultats. Cette étudiante a mesuré le lieu de contrôle à partir de l'instrument de Rotter, chez des femmes propriétaires et co-propriétaires dirigeantes d'entreprise des secteurs officiels traditionnel (commerce et services) et non traditionnel (manufacturier) de la région administrative Mauricie-Bois-Francs. Ce faisant, elle conclut à une internalité du lieu de contrôle chez ces femmes (0,64 pour les femmes du secteur traditionnel et 0,68 pour celles exerçant un emploi non traditionnel). Nos résultats sur cette variable rejoignent donc les siens.

Les recherches en entrepreneuriat confirment la force de la relation entre l'entrepreneur et son entreprise. Toutefois, sans vouloir remettre ce lien en question, notre étude montre que nos entrepreneures peuvent envisager leur avenir distinctement de celui de leur PME. Ainsi, la perspective de carrière s'articule autour de deux champs; le devenir de l'entreprise et celui de sa carrière personnelle; les choix pouvant être contraires. De plus, l'analyse statistique a démontré l'influence fort différente de chaque prédicteurs et ce selon chaque orientation considérée.

Notre distinction entre l'entrepreneure et son entreprise s'applique aussi à la notion de transition. Effectivement, le modèle de Henin et Doutriaux (1992) ne considère la notion

de transition que pour les entreprises, et non les possibilités d'un transfert vers une carrière professionnelle personnelle vers l'économie officielle. Nous restituons cette dimension qui demeure une possibilité d'une conversion d'unités économiques clandestines vers le formel.

Au plan pratique; conséquemment parce que la notion de transition regroupe ces deux axes, l'État aura la possibilité d'oeuvrer tant sur le processus de formalisation d'entreprise que sur celui offrant l'opportunité d'avoir un emploi officiel.

#### **IV. 5. Limites de la recherche**

Malgré quelques limites tant conceptuelles que méthodologiques qu'il importe de souligner ici, les apports de cette étude sont à la fois épistémologiques, conceptuels; méthodologiques et managériaux. Ce mémoire a le mérite d'éclairer les chercheurs sur des pistes d'avenir.

Au plan conceptuel :

Limités par la quasi-inexistence d'une littérature parlant de l'entrepreneuriat clandestin proprement dit, nous nous sommes fiés une littérature qui réunissait trois champs de recherches indépendants : celui sur l'économie informelle, celui sur les PME et celui sur les femmes entrepreneures. Cette démarche comporte certes une limite – celle d'accepter bon gré, mal gré, un filtre déjà utilisé par de précédents chercheurs du secteur formel pour le deuxième et le troisième champs et pour tenter d'expliquer le secteur occulte. Ce

cheminement a en revanche, l'intérêt épistémologique de percevoir ce même filtre non pas comme une limite, mais tel un point de départ.

Si certains lecteurs perçoivent le nombre restreint de variables psychologiques comme une simplification excessive de la complexité de la personne humaine, nous soulignons la pertinence de notre choix lequel a consisté à ne retenir que celles que les études précédentes ont détecté comme étant les plus prometteuses. Ainsi, des résultats originaux et spécifiques au monde de l'entrepreneuriat féminin non déclaré en découlèrent. Ce qui vient à confirmer que l'entrepreneuriat dépasse les frontières de la formalité.

Au cours des deux dernières années, les recherches en entrepreneuriat s'orientent en outre, sur la frontière entre le travail autonome et l'entrepreneuriat. Bien que n'ayant pas de sens universellement reconnus, ces deux concepts ne sont pas interchangeables. La démarcation travail autonome / entrepreneuriat existe; le problème, c'est de trouver les critères qui permettent de la tracer. Notre étude comporte donc ce biais, car selon certaines définitions du travailleur autonome, nos répondantes ne seraient pas des entrepreneures, mais bien des travailleuses autonomes (volontaires ou non-volontaires) (Roy, 1998; Statistiques Canada, 1991).

Au plan méthodologique :

La méthode d'échantillonnage utilisée limite la généralisation des résultats.

Initialement axée sur la technique de boule de neige, celle-ci n'a pas permis de compléter l'échantillon. En effet, les personnes contactées n'ont pas voulu engager leurs relations

sans leur accord dans cette enquête. Et lorsqu'elles l'ont fait, certaines relations contactées ont refusé leur participation à notre sondage. La technique d'échantillonnage de commodité a toutefois permis de compléter l'échantillon constitué de 28 répondantes.

Dans le cadre de la collecte de données de ce mémoire, nous avons opté, dans un premier temps, pour un sondage face-à-face. Cependant, suite à des complications (manque de temps exprimé par les femmes intéressées à participer), nous avons assoupli notre méthode de collecte de l'information sur le terrain. Ainsi, 11 sur 28 questionnaires sont remplis lors d'un sondage postal.

Bien que nous ayons apporté un grand soin à la réalisation du questionnaire (qui a par exemple été pré-testé en profondeur), il est parfaitement envisageable que certaines de nos formulations aient été comprises différemment par les répondantes du sondage postal.

Notre territoire d'échantillonnage s'est limité à la région administrative de la Mauricie-Bois-Francis. Or, les études utilisées pour établir des comparaisons portaient sur le Québec. Conséquemment, les extrapolations pourraient être excessives.

Toujours sur le plan méthodologique, la taille de notre échantillon constitue sans doute une limite à la généralisation des résultats.

Une des contributions théoriques les plus importantes se rapporte à la mise en évidence des prédicteurs de la volonté de continuer leur carrière professionnelle sur le marché du travail officiel – préoccupations fort importantes dans un contexte soucieux de la contribution socio-économique du travail des femmes, ainsi que du pouvoir des PME à stimuler l'économie durable d'un pays.

## CHAPITRE V

### CONCLUSION

Une revue exhaustive et analytique des thèmes « secteur informel ; entrepreneuriat; et femmes » nous a permis de cibler les contours de notre recherche et de construire un outil d'enquête. Les résultats obtenus mettent en évidence : 1) le profil personnel et entrepreneurial des femmes propriétaires dirigeantes de service de garde en milieu familial situés en Mauricie-Bois-Francs ; 2) leurs perceptions et attitudes quant au travail dans le secteur informel ; et 3) les prédicteurs de l'intention de formaliser leur entreprise ou encore l'intention de poursuivre leur carrière personnelle dans l'économie officielle.

S'agissant du profil type de notre répondante, c'est une femme âgée de plus de 45 ans, née dans une famille nombreuse où on retrouve très peu d'entrepreneur ; sa mère étant au foyer et son père très souvent travailleur manuel. Mariée sous le régime de la communauté des biens à un conjoint s'occupant de travail manuel, elle a beaucoup d'enfants (au moins deux). Sa scolarité s'étend sur 12 années, soit un secondaire terminé et ce, sans spécialisation. Elle a déjà travaillé dans le secteur officiel.

Son service de garde étudié est sa première expérience entrepreneuriale. Elle détient la propriété de cette petite entreprise (très peu d'employés) et elle la gère en toute liberté. Son activité existe depuis moins de 5 ans et elle y consacre en moyenne 29 heures par semaine. Les connaissances limitées en gestion de notre répondante ainsi que le caractère de son entreprise (clandestinité) constituent des facteurs renforçant l'isolement de la propriétaire- dirigeante interrogée (i.e. ne pas

appartenir à des réseaux d'affaires), phénomène déjà ressenti par des entrepreneures de l'économie officielle.

À travers ce mémoire, nous souhaitons répondre à neuf questions de recherche et à une hypothèse. On constate que notre répondante affiche pour le travail au noir, une attitude des plus favorables et pour la fraude fiscale, elle l'identifie comme étant une pratique courante au Québec. En effet, d'après les informations récoltées pour la sixième et la septième questions de recherche qui évaluent la crainte chez notre répondante des contrôles de l'État érigés pour contrer les fraudeurs et de celle d'être dénoncée par leur environnement proche aux autorités gouvernementales, son niveau de crainte est quasi - nul. De plus, lorsque nous l'avons questionné sur ce qu'elle pense du niveau de justice et d'équité des politiques fiscales, elle estime que le niveau de taxes et impôts versés est supérieur aux services offerts à la collectivité, mais aussi que les pauvres en reçoivent moins que les riches. Quant à la huitième question de recherche sur le niveau d'information chez nos répondantes quant à la réforme, ce niveau est plutôt bas, ce qui peut influencer les résultats à la question de recherche suivante, i.e. concernant le risque perçu pour leur service de garde informel suite à cette réforme.

En réponse aux questions de recherche et à l'hypothèse, le lieu de contrôle, l'androgynie, la motivation au travail, l'attitude morale face au travail au noir et l'âge, pris individuellement, ne permettent pas d'expliquer la volonté ou non chez nos répondantes de formaliser leur entreprise. En revanche, il y a une relation presque significative entre l'ensemble des prédicteurs et cette intention ou non chez nos répondantes de formaliser leur entreprise.

Cet ensemble de variables indépendantes permet aussi de prédire l'intention ou non chez nos répondantes de poursuivre leur carrière professionnelle et personnelle dans l'économie formelle. Pris individuellement, l'âge et le lieu de contrôle y parviennent aussi.

Bien que l'hypothèse 1 (plus l'attitude que la répondante a à l'égard du travail au noir est positive et moins elle est tenté de légaliser son activité) n'a pas pu être vérifiée, l'analyse multivariée a mis en évidence le poids relatif de l'attitude morale à l'égard du travail au noir dans l'intention ou non chez nos répondantes de formaliser leur entreprise.

### **V. 1 Suggestions pour de futures recherches**

Belcourt (1988) et Lee-Gosselin et Belcourt (1991) affirment que la profession d'une mère influence l'avenir professionnelle de sa fille. D'après elles, le fait d'avoir une mère au foyer insufflé à sa fille, le goût de l'indépendance financière et dans une certaine mesure, le goût à l'entrepreneuriat. Cependant, ces auteures n'ont pas questionner leurs entrepreneures enregistrées sur une quelconque existence du travail au noir rémunéré exercé par la mère de ses répondantes. Parce que nous avons omis de questionner nos répondantes sur un éventuel passé de travail dans l'informel chez leurs parents, ceci pourrait être une suggestion de recherche future.

La taille de notre échantillon nous a aussi contraint à ne retenir qu'un nombre limité de variables les plus prometteuses. Ainsi, seules les prédictors liés à la personne de la propriétaire dirigeante sont retenus. À cet égard, une autre piste de recherche serait d'inclure les variables liées à l'entreprise elle-même.

Nos prédictors indiquent aussi une tendance vers la signification quant à la volonté de formaliser la PME. De plus, l'attitude morale à l'égard du travail au noir, bien que n'étant pas significatif, a un poids relatif élevé. Ceci peut laisser présager un potentiel rôle de prédictor. C'est donc une autre avenue de recherche que d'explorer cette variable indépendante.

Le présent mémoire a été l'occasion de déceler chez certaines répondantes une forte volonté à poursuivre leur carrière professionnelle sur le marché du travail formel. De plus, deux prédicteurs retenus permettent d'expliquer sur le plan psychologique et démographique cette intention. Une piste de recherche potentielle pourrait être de mettre en évidence les éléments déclencheurs de l'action comportementale. En d'autres termes, qu'est ce qui pourrait transformer cette intention en comportement ?

Au gré des résultats futurs sur les critères de différenciation entre le travailleur autonome et l'entrepreneur, il serait pertinent de repenser le cadre de recherche de cette étude.

Cette étude étant orientée sur quelques traits de personnalité (psychologiques), de futures recherches pourraient élargir le nombre de variables indépendantes, tel que le propose le modèle de Lewis (1982).

Au niveau méthodologique, la taille du présent échantillon (28 répondantes) étant le probable responsable de la tendance vers la signification, il pourrait être pertinent de reprendre l'étude avec un échantillon plus grand de participants.

Au plan pratique, les résultats de ce mémoire justifient trois avenues. Premièrement, l'information sur des travailleuses au noir dans le secteur de la garde d'enfants en milieu familial permet de circonscrire cette population en deux groupes selon le critère âge. Les personnes âgées entre 18 et 30 et celles de plus de 45 ans réagissent différemment et devront donc recevoir des informations ou autres aides adaptées à leurs besoins respectifs. Deuxièmement, l'attitude positive face au travail au noir oblige à un questionnement sur une campagne visant à changer



cette perception. Enfin, beaucoup d'éléments de ce mémoire permettent de réfléchir aux orientations des politiques à venir.

## **APPENDICE 1**

### **II. 1.3. LE DEUXIÈME ÂGE DE L'ÉCONOMIE INFORMELLE**

#### **II.1.3.1. Le rôle social de l'économie informelle**

Malgré la mise en évidence des critères permettant de distinguer plus ou moins bien les activités informelles, le flou persiste quant à la définition du secteur informel.

Pour bien comprendre en quoi consiste l'économie informelle, il faut la situer parmi l'ensemble des activités humaines. Les êtres humains passent leur vie à produire des biens et des services destinés à satisfaire leurs besoins. Cette activité de production prend place à travers différents types d'organisation économique ou non économique. Aussi, au vue de la complexité des modes de vie et de l'organisation sociale des hommes, le découpage des activités en typologie n'est pas aisé.

Selon Chicha (1994), les activités informelles reflètent des motivations, des choix souvent de nature affective ou sociale, dans lesquels le calcul économique paraît absent ou en tout cas très secondaire. Le secteur informel est donc un univers de don, de la solidarité familiale et de l'entraide communautaire (Godbout, 1992; 1994). Pour Chicha (1994), l'informel est avant tout synonyme de non rémunéré. Cependant, elle reconnaît des cas exceptionnels où la participation au bénévolat peu institutionnalisé donne lieu à une compensation monétaire.

D'autres chercheurs (Gershuny, 1979; Fouquet, 1980; Gaudin et Schiray, 1982; Fréchette, 1985; Adair, 1985) ont fait ressortir la dimension sociale et culturelle du secteur informel, sans adopter une attitude réductionniste à l'encontre de l'aspect monétaire qu'il peut englober. Certains auteurs font de ce dernier élément leur cheval de bataille. Ainsi, pour Barthe (1988), Gorz (1980),

Illich (1981) et Partant (1982) , l'économie non officielle serait composée de production souterraine marchande et non marchande. Cette possibilité de réaliser une cession par vente traduit bien l'attestation d'une dimension pécuniaire à l'économie informelle.

Ainsi, si l'on appréhende l'informel dans sa globalité, on a affaire à une forme différente qui obéit à une rationalité sociale irréductible à la pure logique économique. En fait, l'informel obéit à une logique de "maximisation" des avantages sociaux en termes de pouvoir, de prestige ou d'influence au sein du groupe de référence ou dans le jeu des groupes entre eux. Cela est parfaitement raisonnable mais ne se réduit pas à une recherche de profit ou de croissance de l'unité de production (Latouche, 1991).

#### II. 1.3.1.1. Secteur informel: une économie de survie

Reconnaître l'aspect social de l'économie informelle c'est aussi admettre qu'elle puisse être une sorte d'économie de survie. Ainsi, pour Braudel, l'économie précédente toutes autres formes, serait l'économie de subsistance. Y seraient inclus "l'économie domestique et familiale d'autoproduction, les échanges non monétaires de proximité (don, troc), les activités marchandes informelles et les micro-entreprises individuelles ou collectives". Le caractère marchand des activités informelles revient chez Braudel. Toutefois, il s'agit là d'un revenu de survie. L'économie informelle est donc une économie de subsistance dans laquelle "se retrouvent des activités plus ou moins stables, qui assurent la satisfaction des nécessités essentielles mais qui ne permettent aucune forme d'accumulation ou de croissance" (Nyssens). Dans cette perspective, c'est le besoin absolu, la nécessité de satisfaire leurs besoins qui commandent aux acteurs de l'informalité d'entreprendre leurs activités occasionnelles.

Mais à en juger par l'approche de Klatzmann (1982), nous pensons que la survie est une notion relative et évolutive. En effet, Klatzmann distingue le travail au noir, du travail saisonnier et du

travail clandestin. Pour l'individu travaillant au noir, la survie se traduira par l'acquisition d'un "complément de revenu" qui servira à améliorer son niveau de vie. En effet, le travail au noir peut être occasionnel, ou bien être régulier. Ainsi, "bien souvent, le travailleur au noir est un cumulard (...) Il cumule un emploi non déclaré avec un autre emploi, avec une allocation chômage ou avec une retraite". Le revenu tiré du travail clandestin vient palier à une survie plus capitale. Effectivement, il s'agit d'exercer une activité salariée, structurellement précaire, exercée à plein temps par celui qui l'occupe et qui constitue son unique source de revenu. Le caractère marchand ressort aussi chez Klatzmann. Cependant, il semblerait que pour elle l'échange informel soit principalement axé sur la force physique de travail des travailleurs informels vs un revenu monétaire.

Bien que l'aspect temporel de l'activité informelle se retrouve chez les deux auteurs, les raisons qui le sous-tendent seraient différentes. Pour Braudel, l'occasionnel résulterait des faibles besoins de l'économie de survie, tandis que chez Klatzmann, la courte durée de l'activité informelle serait plutôt structurelle, en ce sens qu'aucune sécurité d'emplois n'existe.

#### II. 1.3.1.2. Secteur informel: une autre société

Un autre courant de pensée a élargi le concept de l'économie informelle à une possibilité d'un autre style de développement et même un genre "d'autre société". Telle est l'approche de Gorz (1980), Illich (1981) et Partant (1982) qui se demandent si les activités informelles ne sont-elles pas l'esquisse de modèles "alternatifs" pouvant se substituer à l'économie marchande essoufflée. En effet, l'humanité est contrainte à subir les revers de médaille de la rationalité économique. La croissance économique a ralenti et au pire stagne; la conjoncture économique est mauvaise et les individus perdent confiance dans leur système de développement principalement axé sur

l'échange marchand et formel. Il semblerait qu'ils leur faillent trouver une sorte de "porte de sortie".

À l'analyse de la littérature, il n'a pas fallu attendre la décennie 80 pour voir apparaître de telles interprétations de l'économie informelle. En effet, nombre de travaux se sont attachés à montrer un développement ou une possibilité de développement d'une économie informelle dont l'essor pourrait fonder un autre développement et une autre société, qualifiée par un des principaux formalisateurs de "libre-service" (Gershuny, 1978).

S'appuyant sur cet ensemble d'activités susceptibles d'être indépendantes des forces organisées du marché et de l'État, beaucoup d'auteurs (Friedman, 1978) ont défendu une approche de l'économie duale favorisant la recherche d'un nouvel équilibre et de nouveaux rapports entre des activités "hétéronomes", socialement organisées, du marché et de l'État, et les activités autonomes, organisées au niveau des petites communautés et de chaque individu.

Ainsi, cette interprétation de l'informel comme étant une autre société capable de palier aux dérèglements du système formel est une reconnaissance de sa potentialité. Cependant, au vue de ces théories, l'existence de cette autre société ne serait justifiée que dans la mesure où le secteur formel connaîtrait des difficultés. Est-ce là une autre approche dichotomique et duale, qui continue d'expliquer l'existence d'un secteur informel que par rapport à la situation de l'économie formelle?

Puis, cette approche a été quelque peu mise de côté au cours de années 1982-1988.

Latouche (1991) réitère cette optique:

*"Cet archipel de l'informel où se retrouvent les naufragés, on peut en faire la préfiguration possible d'une autre société" (p.52).*

Selon lui, ces "naufragés" seraient issus de l'échec de l'économie de marché. Il critique donc la vision de Girard (1979) qui écrit:

*“Dans toute l'histoire humaine, aucune autre société (comprenez celle basée sur l'économie de marché) n'a permis à autant d'hommes d'échapper à des conditions que je persiste à définir comme “infra-humaines” (p.67).*

En effet, cet optimisme se fonderait sur une vision d'un aspect limité des choses. Car si cette société fondée sur l'économie de marché a permis à un grand nombre de personnes d'échapper à ces conditions de vie jugées infra-humaines, elle condamne aussi à une condition radicalement inhumaine un plus grand nombre d'hommes. Selon la Banque Mondiale elle-même, un milliard d'êtres humains vivent en dessous du seuil de pauvreté.

Latouche insiste donc sur l'écart entre les classes sociales, sans cesse croissant pour justifier l'existence de ce secteur informel. Là encore, un biais négatif apparaît: la marginalité constituerait une caractéristique primordiale des acteurs du secteur informel; marginaux par rapport aux acteurs formels.

#### II. 1.3.2. La légitimité du secteur informel

Comme mentionné ci-haut, le secteur informel est dans une certaine mesure, perçu plus positivement. En effet, on lui reconnaît des aspects bénéfiques et même indispensables pour la communauté humaine. Aussi, Verna propose une autre dimension afin de palier à l'aspect péjoratif que revêt le critère d'illégalité. Selon lui, il faudrait exclure toutes les activités criminelles de la définition du secteur informel car elles n'en font pas partie. “ Se situant dans l'illégalité, ces actions ne se démarquent du secteur criminel que par la légitimité que l'on veut bien leur accorder” (Verna, 1994). La légitimité apparaît donc comme étant l'un des critères les plus pertinents. Cette notion de justice et d'équité peut nous amener “à trancher un différend en s'appuyant plus sur la conviction intime de la justice naturelle que sur la lettre de la loi”. Cependant, cette notion de légitimité est très floue car elle se fonde sur une opinion personnelle et

peut donc varier selon chaque personne, ou encore selon chaque culture. Ainsi, cette dimension perd son sens dans une société très hétérogène au niveau culturel et même social. Cet aspect met un frein à l'ambition de créer une définition universelle du secteur informel et à l'acceptation des activités informelles comme étant légitimes. En effet Verna (1994) précise:

*“Deux aussi grands ensembles que ceux des activités normales et des activités criminelles ne peuvent pas cohabiter sans contacts, sans concurrence, sans points communs. Certaines études montrent qu'en fait ils sont souvent liés inextricablement et que la résolution d'empêcher l'épanouissement de certaines activités criminelles est souvent freinée par la nécessité qu'il y aurait alors de s'en prendre aussi à certaines activités normales” (p.15).*

Là apparaît la notion d'interdépendance et de complémentarité au sein du secteur informel lui-même.

Toutefois, l'approche de Verna (1994) touche à un aspect pertinent: la dimension culturelle. Car il devient alors évident que certains actes ne pourront pas être jugés de la même façon selon la culture et le système légal dans lesquels on se situe.

Mais cette notion de légitimité évolue, tout comme l'arsenal juridique et légal change au gré de l'évolution des besoins de la société qu'il régit. Par conséquent, ce qui était illégal, criminel hier peut aujourd'hui être légal et légitime. Tel est le cas par exemple de la vente illégale de boissons alcoolisées dans les années 1930 versus sa vente légale et légitime depuis plusieurs décennies déjà.

Ainsi, l'approche de Verna (1994) complète la dimension légale par la notion de légitimité et apporte donc à la définition du secteur informel, une dimension humaine. Toute la difficulté de cette option concerne la difficulté à rendre opérationnels les critères de la légitimité.

Une remarque mérite d'être faite: il s'agit de l'influence de la définition de Verna sur l'évaluation de l'activité informelle. En effet, ce dernier propose de ne pas englober les opérations criminelles dans l'économie informelle, de sorte que cette dernière peut paraître sous-évaluée pour ceux qui

l'inclut dans leur définition. En effet, n'est-il pas possible qu'une activité reconnue criminelle aujourd'hui ne devienne légale par la suite?



## **APPENDICE II**

### **II. 1.4. LE PROBLÈME MÉTHODOLOGIQUE POSÉ PAR LE DÉCOUPAGE SECTORIEL**

#### **II. 1.4.1. Définir l'informel par opposition au formel**

Le problème qui se présente donc avec la plupart des définitions proposées, c'est qu'elles caractérisent et jugent le secteur informel non pas en fonction de ses propres propriétés mais en fonction de celles d'un autre système. Il en résulte la marginalisation de ce secteur qui signifie que sa logique devrait être comprise en fonction de celle du secteur formel.

Dans ce même ordre d'idées, voici le tableau 1 sur la comparaison des caractéristiques associées aux entreprises oeuvrant dans les secteurs formel et informel (Meir, 1990).

Tableau 1

Comparaison des caractéristiques des entreprises  
selon leur appartenance à un secteur

Secteur formel	Secteur informel
Difficultés d'accès	Facilités d'accès
Dépendance de ressources externes	Dépendance des ressources internes
Opérations de grande envergure	Opérations de faible envergure
Propriété corporative	Propriété familiale
Intensité de capital et parfois technologie importée	Intensité de main-d'oeuvre et technologie adaptée
Compétences formellement acquises et parfois d'origine expatriée	Compétences acquises en dehors du système d'instruction
Marchés protégés à travers les tarifs douaniers, les quotas et licences.	Marchés non protégés et compétitifs.

Source: G. Meir, cité dans G.S Maipose, The informal sector in Zambia: Employment and consequences of the Legal and Regulatory Framework, Genève: OIT. 1990, p.4.

L'économiste, en refusant de prendre conscience de la nature même de l'économie comme prototype du formel, se condamne à n'appréhender, dans la nébuleuse informelle, que ce qui "ressemble" à de l'économie et, par là, à n'avoir en face de lui qu'un des membres disloqués du tout social. Dépouillé de son unité, sans spécificité historique, l'informel perd tout principe d'intelligibilité. Déconnecté des attentes des populations qui la constitue, ce qu'on nomme "économie informelle" n'a pas de rationalité en elle-même. C'est bien un cas de *délinquance* par rapport à l'économie formelle. Cet "ensemble flou" possède néanmoins sa cohérence et sa spécificité. Peut-on alors parler d'une économie autre, justiciable d'une autre analyse économique, toutes deux obéissant à une autre rationalité économique? Pour les économistes, la

science économique est unique, car la rationalité économique est une. La rationalité économique est largement identique à la raison occidentale. Cette dernière se résume, on l'a vu, à ce qu'on a appelé le principe du *maximine*: maximiser les résultats en mobilisant tous les moyens disponibles et en les organisant de la façon la plus efficace, minimiser la dépense d'énergie pour atteindre un objectif donné.

L'informel est, bien sûr, une entrave à la raison. Cependant, cette économie informelle peut difficilement être condamnée en bloc comme irrationnelle. Elle l'a été au début, mais désormais les experts honnêtes reconnaissent la "réussite" relative de certaines entreprises informelles, là où l'économie moderne a échoué. Il naît de là un paradoxe difficile à résoudre pour l'économiste: l'économie informelle ne peut pas non plus être rejetée ni condamnée, mais elle ne peut pas non plus être reconnue comme authentique "alternative" fondée sur une autre rationalité. Selon eux, sa réussite relative ne peut donc être considérée que comme provisoire et est justifiée par une différence de contexte, elle-même provisoire et irrationnelle.

L'informel obéirait certainement à une autre "rationalité" que la rationalité économique occidentale - celle du "productivisme", celle de la production pour la production et de la loi du *maximine*. Le surplus des activités artisanales, quand il existe, n'est pas investi dans la reproduction élargie: il sert à la solidarité du groupe ou aux dépenses festives.

La question de savoir si cette rationalité différente sous-tend une autre économie n'admet pas une réponse aussi catégorique. L'aspect économique important de l'informel justifie tout à fait qu'on évoque à son sujet l'économie. Toutefois, l'économie est une, non seulement pour les économistes, mais pour la pensée occidentale.

Mais que vaut cette économie occidentale basée en grande majorité sur la rationalité économique? On pourrait à juste titre critiquer cette rationalité économique qui dicte le comportement de nombreuses personnes, comme l'a fait Serge Latouche (1994).

Il y a, en faveur de cette unité de l'économie, un argument de poids: elle est pensée comme autonome parce qu'elle repose sur une sphère autoréférentielle de représentations et autres paradigmes dont la plupart sont liées à la pensée. Besoin (naturel), rareté (avarice de la nature), travail (transformation de la nature pour satisfaire les besoins naturels), production, revenu, consommation sont les concepts clés qui dessinent une façon de réfléchir, de comprendre, d'envisager le monde. Ces concepts n'ont pourtant rien d'évident: ils ne sont que paradigmes, représentations erronées de la réalité. Leur mise en place est le résultat d'une longue histoire et la prise qu'ils effectuent sur la réalité est largement propre à notre culture, même s'il existe des systèmes de découpage plus ou moins comparables sur des domaines partiels dans d'autres cultures.

L'économie occidentale ne trouve sa rationalité que dans la dissociation du social et son évacuation. La mise entre parenthèses, artificielle, du contexte social et culturel de l'économie informelle, son désenchâssement méthodologique par les analystes extérieurs en font une pratique aberrante et sans rationalité.

#### II. 1.4.2. Terminologie abusive de l'informalité

La terminologie utilisée pour désigner ce secteur s'appuie également sur une opposition à la formalité acceptée. En effet, des 40 ou 50 mots utilisés pour désigner ce "secteur", la plupart ne peuvent qualifier directement ou indirectement ce dont il s'agit que de façon *négative*. Il est *non* structuré, *non* officiel, *non* organisé (donc spontané). Il est *a-normal* (donc marginal). Il est *a-légal* sinon *illégal* (donc parallèle), *non* capitaliste, *non* exploiteur, *non* moderne (d'où transitoire, transitionnel, en survivance, etc.), *non* visible et *non* lisible (donc souterrain, fantôme, occulte, immergé) Bref, il apparaît à l'économiste comme *a-typique*, dépourvu de logique propre,

d'identité autre que différentielle. A ce sujet, Willard (1989) identifie plus d'une vingtaine d'appellations plus ou moins synonymes pour désigner cette économie. Certains termes mettent l'accent sur le caractère délictueux de l'activité, d'autres sur son invisibilité statistique. Chaque terme employé comporte indéniablement un sens péjoratif.

#### II. 1.4.2. Notion d'interdépendance et de complémentarité

La distinction entre le secteur formel et les activités informelles demeure difficile à établir. En effet, il existerait certaines relations entre les deux. Ainsi, Gershuny (1979) pense que l'économie informelle ("économie domestique et économie marginale"), au terme de son essor, est appelée à se substituer à l'économie formelle.

*"Dans les vingt ou trente dernières années, c'est le passage de certains secteurs de production d'un cadre formel à un cadre domestique qui constitue la transformation la plus importante" (p.45).*

À contrario, Braudel envisage un autre scénario: dans sa perspective, les activités marchandes de substitution, et notamment l'économie informelle, devraient à terme rejoindre la sphère marchande "normale"; si ce n'est pas le cas cela signifie que ces normes attestant de la formalité sont inadaptées et qu'il faut les changer afin de faire entrer ces activités dans un circuit de visibilité et de reconnaissance sociale.

Quelque soit le sens de la "transformation", les auteurs reconnaissent l'existence d'une relation de substitution entre les deux économies. Mais cette substitution n'est pas forcément brutale et totale, car cela viendrait contredire la reconnaissance d'une relation de complémentarité entre les deux secteurs. Tel est l'optique de l'analyse de Gershuny qui présente ce double intérêt: elle appréhende, d'une part, la connexion profonde entre l'économie formelle et l'économie

informelle qui se présentent comme un ensemble articulé; et elle ébauche cette substitution de l'informel au formel.

Toujours selon Gershuny, les relations de production et d'échange entre les activités marchandes et les activités informelles sont non seulement complémentaires mais interdépendantes, biunivoques.

*“Les échanges de biens et de services entre le secteur domestique et le système de production formel... sont spécifiques: chaque apport - que ce soit en termes de travail, de biens ou de services - dans une direction est directement compensé par un apport en sens inverse” (p.39).*

Ainsi revient la dimension “marchande”, ce qui correspond à limiter son analyse à des échanges monétaires reliant le formel et l'informel. L'approche de Gershuny est sévèrement et justement critiquée par Adair (1985) en ces termes:

*“ La cohérence qui fait la force de l'analyse en trace les limites qui emprisonnent une démarche quelque peu économiste. (...) L'hypothèse selon laquelle la circulation des biens et des services s'opère grâce à la monnaie repose sur le critère de la quantification: elle apparaît tout à la fois restrictive et exorbitante. Elle restreint en effet l'échange à celui du numéraire, ignorant ainsi les autres modalités - entraide et troc - qui caractérisent les économies domestique et “communautaire”. Appréhendée sous l'angle de l'échange monétaire, la spécificité de l'économie domestique se trouve abolie: l'autoproduction, dimension intrinsèque, est recouverte du voile uniforme de la monnaie” (p.107-108).*

Quoi qu'il en soit, des auteurs tels que Turnham, Salomé et Schwarz (1990) continuent de souligner l'importance des relations existant entre les deux secteurs pour la compréhension de chacun d'entre eux.

Pour sa part, Latouche (1991) reconnaît que

*l'informel “est souvent situé au coeur même du formel et fonctionne en articulation avec lui. (...) La symbiose est totale et constante. Il serait injuste pour autant de ramener l'informel à une forme de parasitisme du secteur formel; l'inverse est tout aussi vrai; l'économie formelle a souvent besoin de l'informel, que ce soit pour ses approvisionnements, ses débouchés et ses rapports avec la société civile ou l'administration. Dans les pays les plus développés eux-mêmes, une économie fantôme,*

*dont le travail domestique est la partie la plus manifeste, se développe en parallèle et de façon complémentaire à l'économie officielle”(p.77).*

Même si cette question est importante, nous pensons qu'elle n'est pas suffisante. Toutefois, selon nous, les deux secteurs sont condamnés à coexister car tout comme une économie bicéphale, l'une ne peut performer sans l'autre, chacune étant vitale à l'autre. Là apparaît tout de même les prémisses des notions de passage de l'économie informelle à l'économie formelle.

### **APPENDICE 3**

## **II. 2. SECTEUR INFORMEL: MÉTHODES D'ÉVALUATION**

Comme l'indique l'intérêt de la recherche, seules les techniques d'estimation de l'économie informelle à caractère marchand seront explorées, donc exclusion faite de l'économie domestique et communautaire.

### **II. 2.1. CHIFFRES PUREMENT SPÉCULATIFS**

Les premières statistiques avancées sur l'économie occulte ne reposaient sur aucun calcul scientifique. Seules les spéculations des politiciens et universitaires visaient à convaincre le public que le phénomène existait et qu'il fallait bien vite prendre des mesures pour l'enrayer.

### **II. 2.2. CALCULS AU "PIFOMÈTRE"**

Bien que des auteurs (Kaiser, 1976; Katz, 1973; Grossmann, 1977; Schroeder et Greenslade, 1979) affirment que les évaluations reposent sur un raisonnement plus ou moins cohérent et logique, elles demeurent des spéculations.



## II. 2. 3. APPROCHES RÉSIDUELLES

### II. 2.3.1. Divergences entre les revenus et les dépenses

#### *Principe:*

Même si le contribuable passe sous silence une partie de ses revenus, cet argent sera tôt ou tard dépensé. L'écart entre le revenu déclaré et la dépense effectuée constitue ainsi un indice de grandeur de l'économie informelle.

#### *Critique:*

Généralement, à partir de méthodes de sondages et d'échantillonnage, un échantillon représentatif est construit et par la suite extrapolé pour donner une estimation globale du secteur informel. Ainsi, les limites de cette démarche repose aussi bien sur celles des techniques d'extrapolation (Fréchette, 1985) que sur la mauvaise foi des individus interrogés, tentés de biaiser leurs réponses. Ainsi, la qualité des données sur le revenu est insuffisante, surtout pour les travailleurs indépendants. D'autre part, pour être valable, il est indispensable de tenir compte des éventuels effets de changements dans les techniques de l'enregistrement de la comptabilité nationale.

Cependant, en raison des différences existantes dans les techniques de calcul du revenu et des dépenses entre les pays, aucune comparaison valable de leur secteur occulte respectif ne peut être faite (Werner, Pommerehne et Frey, 1981).

Mais, le point sur lequel cette méthode semble aujourd'hui le plus faire défaut concerne la capacité des agents économiques à dépenser leurs revenus dissimulés à l'étranger, c'est-à-dire à l'abri de toutes statistiques nationales.

### II. 2.3.2. Traces révélées par la vérification fiscale

#### *Principe:*

Par ses efforts, les autorités fiscales essaient de détecter les revenus dissimulés en raison de leur provenance illicite. Ainsi, la grandeur du détournement fiscal est un indicateur possible de l'ampleur de l'économie souterraine.

#### *Critique:*

le critère qui fait la force de cette approche fiscale dessine aussi ses limites. En effet, elle sous-entend que l'évasion fiscale justifie l'existence de l'économie souterraine. Cependant, elle n'en couvrirait qu'une partie seulement. D'autre part, l'approche fiscale agrège des données disparates, elle enregistre des écarts mais ne peut en distinguer clairement l'origine; de sorte que les revenus et les patrimoines non déclarés peuvent provenir d'activités criminelles et/ou du travail au noir, voir simplement de la sous-estimation délibérée par les ménages de leurs éléments de train de vie (Adair, 1985).

Enfin, un problème auquel se heurtent normalement les programmes de contrôle fiscal est que les personnes qui ne font aucune déclaration n'apparaissent pas non plus sur les rôles.

De plus, l'éventail très diversifié des modalités d'imposition selon les professions, le libre choix d'un régime de déclaration (abattement forfaitaire ou frais réels) et leur changement introduisent les biais considérables dans l'évaluation du secteur informel (Adair, 1985; Werner, Pommerehne et Frey, 1981).

### II. 2.3.3. Divergences sur le marché du travail

#### *Principe:*

Les statistiques officielles n'enregistrent pas tous les individus qui travaillent exclusivement dans l'économie souterraine. Ainsi, en raison de la dualité du marché du travail global (formel et informel), on peut penser que le taux d'activité officiel est plutôt sous-évalué. Réussir à établir et mesurer la différence entre le taux d'activité officiel et le taux réel correspondrait à un indice pertinent de l'ampleur de l'économie souterraine.

Une autre approche serait de réaliser des enquêtes en vue de savoir combien de répondants participent au marché du travail au noir, soit comme acheteur, soit comme vendeur.

#### *Critique:*

Le principe même sur lequel repose cette méthode d'évaluation trace les contours de ses limites. Effectivement, en ne pouvant considérer que les individus travaillant exclusivement dans l'économie officielle, le secteur informel s'en trouve sous-évalué; de sorte que sont laissés de côté les individus exerçant une double-activité ("cumul des activités), ainsi que le revenu irrégulier provenant d'un capital (Adair, 1985; Werner, Pommerehne et Frey, 1981).

D'autre part, nombre de difficultés biaisent cette approche résiduelle. La difficulté majeure est d'apprécier correctement les différents taux d'activité (Werner, Pommerehne et Frey, 1981). Or, le taux d'activité officiel se trouve directement biaisé par la définition du chômage. En effet, la description de la population active ne recouvre pas l'ensemble des individus en âge de travailler.

L'évaluation de l'ampleur de l'économie occulte dépend ici d'une manière cruciale des hypothèses faites sur la productivité de la main-d'oeuvre dans chaque secteur (officiel et inofficiel); chose qui n'est pas aisée à déterminer. Pour pallier à cette difficulté, des chercheurs

ont établi un taux réel de participation standard. Mais, là encore, des critiques naissent de cette approche. Car, le taux standard étant d'un autre pays et d'une autre année (année de base), il ne correspondrait donc pas forcément à la réelle ampleur du phénomène mesuré. Ne fait-il pas fi des divergences entre les pays et entre les époques. A ce propos, Adair (1985) critique le choix de l'année de référence.

En ce qui concerne les enquêtes, on peut s'attendre là encore à obtenir des réponses biaisées. Toutefois selon Miller, Pommerhne et Frey (1981), étant donné que le fait d'utiliser les services d'une main-d'oeuvre non déclarée comporte moins de risque et entraîne, le cas échéant, des sanctions moins graves que l'offre de travail clandestin, on peut espérer des réponses moins ambiguës de la part de ceux qui achètent que de ceux qui vendent du travail dans le cadre de l'économie occulte. Certes, ceci revient à considérer l'environnement juridique et moral des répondants.

#### II. 2.3.4. Traces dans la sphère monétaire (agrégats monétaires)

##### II. 2.3.4.1. Type de coupure

Le principe consiste à penser que l'augmentation du nombre de billets de banque de grosses coupures en circulation traduit un accroissement de l'économie occulte, exigeant par la même occasion des besoins croissants en \$ liquide. Mais, cette méthode comporte trop de défauts flagrants pour être pertinente (Werner, Pommerehne et Frey, 1981).

##### II. 2.3.4.2. Approche de Cagan (1958) et réitérée par Gutmann (1977)

Considérant que la totalité des transactions informelles sont réglées en numéraire, la différence entre la monnaie en circulation et les dépôts à vue dans les établissements bancaires serait un

indice de volume de l'économie informelle. Cette approche quelque peu simpliste, tend à ignorer que les monnaies (dollar américain et autres) sont fortement utilisées dans les transactions internationales (Fréchette, 1985), et d'autre part, qu'une partie des activités souterraines se transigent à l'aide d'autres moyens d'échange que l'argent (troc, entraide, etc.).

Une autre hypothèse de ce modèle voudrait que le secteur informel (travail au noir et criminalité) résulte uniquement de la pression fiscale et des restrictions législatives. Au regard de notre analyse de la définition de l'économie informelle, cette explication est incomplète.

La méthode de calcul comporte des faiblesses majeures. Par exemple, la vitesse de circulation des revenus occultes est considérée à tort être identiques à celle des revenus légaux. D'autre part, là aussi l'emploi d'une année de référence (1937-41) fait défaut, car elle implique à tort que pendant cette période l'économie clandestine n'existait pas. Or, par simple bon sens, on sait qu'en temps de guerre (avec un contrôle de prise, toutes sortes d'autres restrictions et des impôts élevés), il y a toujours un marché noir plus ou moins important (Fréchette, 1985).

#### II. 2.3.4.4. Approche de Feige (1979)

Feige apporte quelques modifications à la méthode érigée par Gutmann, sans pour autant réussir à en dresser une meilleure estimation de l'économie informelle. Le principe fondamental consiste à penser que le PNB total (i.e. visible et invisible) fait l'objet de transactions monétaires sous la forme de numéraire et de dépôts à vue, de sorte qu'en rapportant ce PNB total au PNB visible, on obtiendrait le PNB résiduel provenant de l'économie irrégulière.

S'appuyant sur l'équation de Fisher, il modifie certains hypothèses de la méthodes de Gutmann. Toutefois, les critiques portées sur l'approche de ce dernier demeurent valables pour celle de Feige.

#### II. 2.3.4.4. Approche de Tanzi (1980)

En s'inspirant de la théorie de Friedman, Tanzi formule une méthode d'évaluation de l'économie occulte, comportant elle aussi des faiblesses. Il attribue l'existence de ce secteur informel à une fiscalité trop contraignante pour les contribuables, excluant ainsi d'autres motifs reconnus par d'autres chercheurs comme étant valables. D'autre part, il exclut dans sa définition de l'économie irrégulière, le revenu caché provenant du patrimoine ainsi que celui des activités criminelles. De plus, il affirme que les transactions informelles sont réglées exclusivement par monnaie fiduciaire, ne souhaitant donc pas considérer les activités informelles transigées par le troc, ... Afin d'effectuer ses calculs, il prend comme des hypothèses difficiles à démontrer selon nous. Par exemple, il suppose que la vitesse de circulation de la monnaie est la même dans les deux secteurs (formel et informel).

#### II. 2. 4. METHODES INDIRECTES (FREY ET WECK, 1983)

Le principe consiste à reconnaître les déterminants de l'économie occulte et de leur accorder un poids relatif. Ainsi, sept indicateurs permettraient d'évaluer l'ampleur du secteur non-officiel: la part des impôts dans le PIB, la proportion des fonctionnaires dans la population active, un indice de moralité fiscale, un indice de croissance relative du fardeau fiscal par rapport à celle du PIB, le taux d'activité, le taux de chômage et enfin la durée hebdomadaire de travail dans le secteur manufacturier. La principale limite de cette méthode s'attache au choix des indicateurs retenus: permettent-ils d'expliquer l'existence de ce type d'activité? De plus, on peut s'interroger quant à leur opérationnalisation: est-on capable de les mesurer correctement?

## II. 2. 5. APPROCHES QUALITATIVES

Elles ont pour but d'expliquer les causes du secteur informel et n'ont donc pas pour souci ultime d'établir des estimations chiffrées. (Charreyron, 1979; Chassaing, 1979; Storelu, 1979; Filosa, 1979; Capodaglio, 1979; Klatzmann, 1979; Heertje et Cohen, 1980; Bulletin de la Banque de Paris et des Pays-Bas, 1980; Rosavallon, 1980; Amselle, 1981).

Nous constatons que la difficulté à définir le secteur informel se répercute indéniablement sur les différentes méthodes d'évaluation. Ainsi, par exemple, les auteurs ne considèrent pas tous le même pourcentage de l'économie occulte; certains incluent le revenu caché provenant du patrimoine, de la criminalité, d'autres pas. Toutefois, bien que ces techniques d'estimation demeurent critiquables, elles semblent s'affiner.

## **APPENDICE 4**

### **Définition des différentes motivations.**

(extraits de Blais et al., 1993, 1995)

**L'AM** se produit lorsqu'un individu ne perçoit pas de concordance entre ses actions et leurs conséquences, et se sent incapable de parvenir à ses buts.

**L'AM externe** correspond au fait d'effectuer l'activité de façon résignée où la source de cette résignation est perçue comme étant l'environnement externe.

**L'AM interne** correspond au fait d'effectuer l'activité de façon résignée en croyant que le manque de contrôle sur les résultats des événements est dû à des facteurs qui proviennent de soi-même.

**La ME** se définit par le fait de pratiquer une activité pour des raisons instrumentales, c'est-à-dire que l'activité constitue un moyen d'atteindre une fin.

**La ME par régulation externe:** puisant sa source d'énergie dans les contingences de l'environnement externe, elle correspond à la motivation de l'individu qui effectue son travail afin d'obtenir des récompenses ou d'éviter des punitions (matérielles ou sociales) de son environnement. Avec cette motivation, le travailleur dépend des autres pour "être motivé".



**La ME par régulation introjectée:** l'individu se "motive de lui-même", mais en s'imposant des "pressions" plus ou moins conscientes face à son engagement au travail. Parmi ces pressions, il mettra souvent son estime de soi en jeu quant à l'atteinte de ses objectifs.

**La Me par régulation identifiée** est celle de l'individu qui fait son travail de façon instrumentale, mais qui a la sentiment d'avoir le choix parmi ses différentes tâches. Il les accomplit avec le sentiment que c'est ce qu'il "veut" faire, même si l'activité n'est pas la plus plaisante. L'individu accomplit donc son travail par choix et non par pression personnelle (régulation introjectée) ou par pression d'autrui (régulation externe).

**La ME par régulation intégrée** est celle de l'individu qui fait son travail également à des fins instrumentales tout en assumant son choix, mais qui, en plus, intègre bien son engagement dans le travail avec les autres activités importantes de sa vie.

**LA MI** réfère à l'individu qui fait une activité pour la satisfaction et le plaisir ressentis. Faire l'activité est donc une fin satisfaisante en soi et la raison fondamentale qui motive à la réaliser. Le terme intrinsèque indique que l'activité est importante en soi, et non pour ses conséquences, comme c'est la cas pour la motivation extrinsèque.

**LA MI aux stimulations** est celle de l'individu qui effectue l'activité parce qu'elle lui permet de ressentir des stimulations plaisantes d'excitation, d'amusement, d'esthétisme ou de plaisirs sensoriels.

**LA MI à la connaissance** est celle de l'individu qui effectue l'activité pour la satisfaction et le plaisir d'être en train d'apprendre de nouvelles choses.

**LA MI à l'accomplissement** est celle de l'individu qui effectue l'activité pour la satisfaction et le plaisir d'être en train d'accomplir, de créer ou de relever un défi optimal. Il travaille pour le plaisir qu'il éprouve du simple fait d'être en train de réaliser ou d'accomplir ses tâches de façon efficace ou originale.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Abarbanel, K., The dropout myth, The Executive Female, 1987, january / february, pp. 6.

Adair Philippe, L'économie informelle (figures et discours), Editions Anthropos, Paris, 1985.

Ajzen, Icek et Martin Fishbein, Understanding attitudes and predicting social behavior, Englewood Cliffs, N.J. : Prentice Hall, 1980.

Allingham, M.G. et A. Sandmo, Income tax evasion : a theoretical analyses, Journal of Public Economics, 1, 1972, pp. 323-338.

Amselle, Jean-Loup, Economie souterraine, économie sans mystère, Futuribles, n°40, janvier 1981, pp.55-62.

Arellano, Rolando, Yvon Gasse et Gérard Verna, Les entreprises informelles dans le monde, Sainte-Foy : Presses de l'Université Laval, 1994.

Bakr, Ibrahim A., Études sur l'entrepreneurship canadien, Institut des banquiers canadiens, décembre 1996, p.93-94.

Banque Mondiale, Education Policies for Sub-Saharan Africa: Adjustment, Revitalisation and Expansion, Rapport n°6934, Washington, D.C., 1987.

Barthe Marie-Annick, L'économie cachée, Syros Alternatives, Paris, 1988.

Belcourt Monica, Sociological correlates of female entrepreneurship, Small Business and Entrepreneurship, vol. 5, n°3, hiver 1988.

Belley, A., Les milieux incubateurs de l'entrepreneurship. Fondation de l'Entrepreneurship, Québec, 1987.

Bem S.L., On the utility of alternative procedures for assessing psychological androgyny, Journal of consulting and clinical psychology, 45, 1977, 196-205.

Birley, S., Female entrepreneurs: Are they really any different? Journal of Small Business Management, 27, 1989, pp. 32-37.

BIT, Emplois, revenus et égalité. Stratégie pour accroître l'emploi productif au Kenya, Genève 1972 (version anglaise), 1974 (version française).

Blais, R.M., N.M. Brière, L. Lachance, A.S. Riddle et R.J. Vallerand, L'inventaire des motivations au travail de Blais, Revue Québécoise de Psychologie, vol. 14, n° 3, 1993.

Blais, R.M., U. Hess, J. Bourbonnais, J. Saintonge & A.S. Riddle, Mens sansa ad corpus sanum: Un modèle de motivation-stress-santé appliqué au couple et au travail, Santé mentale au Québec, 1995, XX, 2, pp. 139-162.

Borland, C., Locus of control, need for achievement and entrepreneurship, University of Texas, 1974.

Borne, D., Vive le roi sans gabelle: les révoltes contre l'impôt en France du XVIIe au XXe siècle, Revue française de Finances publiques, n°5, 9-21, 1984.

Bosch E., Les femmes du marché de Bobo, la vie et le travail des commerçantes dans la ville de Bobo-Dioulasso au Burkina Faso, Centre de Recherche et de Documentation, Femmes et développement, Université d'État de Leiden, Institut d'Anthropologie culturelle, Leiden, 1985.

Bowen, Donald D. et Robert D. Hisrich, The female entrepreneur: a career development perspective, Academy of Management Review, 11, n°2, avril 1986, pp. 393-407.

Braudel cité dans, François-Xavier Verschave, Libres leçons de Braudel, Syros, 1994.

Brockhaus R.M., The psychology of the entrepreneur, Encyclopedia of entrepreneurship, Prentice-Mall Inc, Englewood CLIFFS, New Jersey, 1982, 39-71.

Brockhaus, 1975 cité dans Brockhaus, R.H., Risk taking propensity of entrepreneurs, Academy of Management, vol. 23, n°3, 1980, pp. 509-520.

Bulletin de la Banque de Paris et des Pays-Bas. Economies parallèles, Conjonctures Paribas, décembre 1980, pp. 167-174.

Cagan, Philip, The demand for Currency Relative to Total Money Supply, National Bureau of Economic Research, Occasional Paper n°62, New-York, 1958.

Cantin H., Le concept de "locus of control": une revue critique de la littérature, Mémoire de maîtrise, Université de Montréal, 1976.

Capodaglio, Giulio, Lavoro nero o anacoretismo economico? Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali 26, juillet 1979, pp. 629-633.

Charmes Jacques, Débat actuel sur le secteur informel, Revue Tiers Monde, décembre 1987.

Charreyron, Anne, L'économie souterraine se développe à l'Est comme à l'Ouest, Futuribles n°29, décembre 1979, pp. 101-106.

Chassaing, Philippe, L'économie souterraine, L'économie 1369, 12 mars 1979, pp. 17-23.

Chicha, Marie-Thérèse, Mesurer les activités informelles: une démarche utile pour en clarifier les enjeux, École de Relations Industrielles, Université de Montréal, document 94-09, Août 1994.

Christiansen, V., Two comments on tax evasion, Journal of Public Economics, 12, 1980, pp. 389-393.

Conseil Consultatif Canadien sur la Situation de la Femme, Les femmes en affaires, (Dossier en bref), Ottawa, 1993.

Constandriopoulos A.-P, Champagne F., Potvin L., Denis J.-P. & Boyle P., Savoir préparer une recherche: la définir, la structurer, la financer, Montréal: Presses de l'Université de Montréal, 1990.

Cooper, G.R., The founding of technologically-based firms. The center for Venture Management, Wisconsin, USA, 1971.

D'Amours R., L'influence du lieu de contrôle et de la théorie d'attribution dans le processus thérapeutique, Mémoire de maîtrise, Université de Montréal, 1977.

De Sève, Micheline, Les femmes et le développement: travailler plus pour gagner moins, étude bibliographique, Études internationales, (4), CQRI, Québec, décembre 1982.

DeCarlo, J.F. et P.R. Lyons, A comparaison of selected personal characteristics of minority and non-minority female entrepreneurs, Proceeding of 39<sup>th</sup> Annual Meeting of the Academy of Management, 1979, pp. 369-373.

DeCharms, Richard, Personal causation, the internal affective determinants of behavior, New-York, Academy Press, 1968.

Deci, E.L. et R.M. Ryan, Intrinsic motivation and self determination of human behavior, New-York : Plenum, 371p., 1985.

Deci, E.L., Intrinsic motivation, New-York : Plenum Press, 324 p. 1975.

Descaries-Bélanger, Francine, L'école rose et les cols roses: la reproduction de la division sociale des sexes, Éditions coopératives Albert Saint-Martin, Centrale de l'enseignement du Québec, (CEQ), Laval, 1980.

Desjardins Ghislaine, Faire garder ses enfants au Québec: Toute une histoire..., Office des services de garde à l'enfance, Québec, 1984.

Deslauriers, J.-P., Recherche qualitative: guide pratique, Montréal: Mc Graw-Hill, 1991.

Drapeau, Jacques, Mon patron est une femme, Le Soleil, 27 septembre 1992, p. B-1, B-2, B-3.



Emory C.W. et D.R. Cooper , Business research methods, 4 th ed, Homewood, Illinois, 1991.

Feather, cité dans D'Amours R., L'influence du lieu de contrôle et de la théorie d'attribution dans le processus thérapeutique, Mémoire de maîtrise, Université de Montréal, 1977.

Feige, Edgar L., How big is the irregular economy? Challenge 22, novembre-décembre 1979, pp. 5-13.

Filion L.J., Vision et relations: clefs de succès de l'entrepreneur, éd. De l'entrepreneur, Montréal, 1991.

Filion, L.J., The strategy of successful entrepreneurs in small business: Vision Relationships and anticipatory Learning: thèse de doctorat, Université Lancaster, G.B., 1988.

Filosa, Vincenzo, Evasione fiscale: sanzione anche per il governante e il legislatore, Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali 24, juillet 1979, pp. 705-713.

Fortin Bernard, Gaétan Garneau, Guy Lacroix, Thomas Lemieux & Claude Montmarquette, L'économie souterraine au Québec, Mythes et réalités, Les Presses de l'Université Laval, Sainte-Foy, 1996.

Fouquet, Annie, Une grande partie de l'économie cachée: le travail domestique parfait, In Problèmes Politiques et Sociaux, La Documentation Française, Paris, n°400, 24 octobre 1980, pp. 10-11.

Fourastié, J., Les Trente Glorieuses: ou la révolution invisible de 1946 à 1975, A. Fayard, Paris, 1979.

Fréchette Pierre, L'économie souterraine: examen de la littérature récente et premières estimations pour le Québec, Université Laval, Programme interdisciplinaire d'études supérieures en Aménagement du Territoire et Développement Régional, cahier 8501, Québec, janvier 1985.

Frey et Weck, Democratc economic policy: theorical introduction, Oxford: M. Robertson, 1983.

Friedman, Milton, Tax limitiation, inflation and the role of gouvernement, Dallas, Tex.: Fisher Institute, 1978.

Gadey, Nicole, Hommes et femmes au travail: inégalités, différences, identités, Éditions L'Harmattan, Collection Logiques Sociales, Paris, 1992.

Gasdick B., A descriptive study of the female entrepreneur, University of California, August 1980.

Gasse, Y., L'entrepreneur moderne: attributs et fonctions. Revue Internationale de Gestion, 1992, 7(4), pp.3-10.

Gasse, Yvon et Aline D'Amours, Profession : entrepreneur : (Avez-vous le profil de l'emploi, ?), Montréal : Transcontinentales, Fondation de l'Entrepreneurship, 1993.

Gatner, W.B., What are we talking about when we talk about entrepreneurship? Journal of Business Venturing, 5, 1990, pp. 15-28.

Gaudin Jocelyne & Michel Schiray, Les dessous de l'économie cachée, Autogestions, Toulouse, Privat, n°8-9 (numéro spécial: Un travail sans emploi), 1982, pp. 63-77.

Geroms, H. et H. Wilmots, An empirical model of tax evasion and tax avoidances, in Public Finance, n°2, 1985, pp. 190-209.

Gershuny, J, L'économie informelle, Futuribles, n°24, 1979.

Gervais, Gylliane, La dimension de l'économie souterraine au Canada, Ottawa : Statistiques Canada, catalogue 13-603F, n°2, juin 1994.

Gibb A., Education and training for the small business owners-mangers in the 1980's, Durham University, England, 1983.

Girard René, postface à L'enfer des choses, de Jean-Pierre Dupuy et Paul Dumouchel, Le Seuil, Paris, 1979, p.265.

Godbout, J.T., L'esprit du don, Boréal, Montréal, 1992.

Godbout, J.T., Le bénévolat et l'entraide, Relations, n°601, juin 1994, pp. 143-144.

Goffee, R. & Scase, R., Women in charge: The experience of female entrepreneurs, London, England: Allen & Unwin, 1985.

Goleman, D., The psych of the entrepreneur, New-York Times Magazine, 2 février 1986, pp. 36.

Gorz, A., Adieux au prolétariat, Galilée, 1980.

Gouvernement du Québec, L'économie souterraine, le travail au noir et l'évasion fiscale, Oser choisir ensemble, Les publications du Québec, 1996.

Gregg, G., Woman entrepreneurs: The second generation, Across The Board, january 1985, pp. 10-18.

Grossmann, Gregory, The “Second Economy” of the USSR, Problems of Communism 26, septembre-octobre 1977, pp. 25-40.

Groupe de travail sur l’entrepreneuriat féminin, Entreprendre au féminin, rapport de travail, Ministère de l’Industrie et du Commerce, de la Science et de la Technologie, 1997.

Gutmann, Peter M., The Subterranean Economy, Financial Analysts Journal, novemvre-décembre 1977, pp. 24-27 et p. 34.

Hair, Joseph F., Rolph E. Anderson et Ronald L. Tatham, Multivariate data analysis, Upper Saddle River: Prentice Hall, 1998.

Hart, Keith, Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana, Journal of Modern African Studies, vol.2, 1973.

Heertje, Arnold et Cohen, Harry, Het officieuze circuit, Spectrum, Anvers, 1980.

Heilbrun C.G., Toward a recognition of androgyny, New-York: Knopf, 1973.

Henin Claude et Jérôme Doutriaux, Secteur informel: les difficultés de l'approche et de l'intervention, Université d'Ottawa, Document de travail 92-13, juin 1992.

Henry, S., The hidden economy, Martin Robertson, Oxford, 1978.

Hisrich R.D. et C. Brush, The woman entrepreneur: Management skills and business problems, Journal of Small Business Management, vol. 22, n°1, 1984, pp. 30-37.

Hisrich, R.D. & Brush, C., The women entrepreneur: Implications of family, educational, and occupational experience. In J. Hornaday, J. Timmons & K. Vesper (Eds.), Frontiers of Entrepreneurship Research, Wellesley, MA: Babson College, pp. 255-270, 1983.

Hugon Philippe, Les politiques d'appui au secteur informel, série conférences #15, Centre Sahel, Université Laval, 1989.

Hull, D.L., J.T. Bosely et G.G. Udell, Renewing the hunt for the heffalump : identifying potential entrepreneurs by the personality characteristics, Journal of Small Business, 18(1), 1980), pp. 1-18.

Humphreys, M.A. & McClung, J., Women entrepreneurs in Oklahoma, Review of Regional Economic and Business, 18(1), pp. 13-20, 1981.

Illich, I., Le travail fantôme, Le Seuil, 1981.

Institut of Technology, An international compilation of small-scale industry, Institut of Technology, Atlanta, Georgie, E.U., janv.1975.

Jennings, D.E. et C.P. Zeithaml, Locus of control : a review and directions for entrepreneurial research, Proceeding of 43<sup>rd</sup> Annual Meeting of the Academy of Management, 1983, pp. 417-421.

Julien, P-A. et Morel B., La belle entreprise; la revanche des PME en France et au Québec, ed. Boréal, 1986.

Kaiser, Robert, Russia: The people and the power, Pocket Books, New-York, 1976.

Kao A.L., Small Busines Management: a strategic emphasis, Toronto, Holt, Rinehart and Winston of Canada, 1981.

Katz, Zev, Insights from emigrees and sociological studies on the Soviet Union, dans Joint Economic Committee, éd. Soviet Economic Prospects for the Seventies (joint Economic Committee, Washington, D.C.) 1973, pp.27-80.

Klatzmann, Rosine, Le travail noir, Collection Que sais-je? Presses universitaires de France, Paris, 1982.

Kolm, S.C., A note on optimum tax evasion, Journal of Public Economics, 2, 1973, pp. 265-270.

Lacroix, G. et B. Fortin, Utility-based estimation of labor supply functions in the regular and irregular sectors, Economic Journal, 102, 1992, pp. 1407 -1422.

Latouche Serge, Le rationnel et le raisonnable: les antinomies du postulat métaphysique de la raison économique, Revue du MAUSS, 2e semestre 1994.

Latouche, Serge, La planète des naufragés, Essai sur l'après-développement, Éditions La Découverte, Paris, 1991.

Lautier, Bruno, L'économie informelle dans le tiers monde, Repères, Éditions La Découverte, Paris, 1994, p.9.

Lavoie, Dina, Les entrepreneures: pour une économie canadienne renouvelée, Conseil Consultatif Canadien de la Situation de la Femme, Ottawa, 1988.

Lee-Gosselin Hélène et Monica Belcourt (1991) cité dans Irène Lépine et Carolle Simard, Prendre sa place! Les femmes dans l'univers organisationnel, Éditions Agence d'Arc inc., 1991.



Lee-Gosselin, Hélène et Jacques Grisé, Les femmes propriétaires-dirigeantes de la région de Québec (03): mythes et réalités, Université Laval, Faculté des Sciences de l'Administration, 1987.

Légaré J., Évaluation comparative du lieu de contrôle interne-externe chez les adolescents délinquants et non-délinquants, Mémoire de maîtrise, Université du Québec à Trois-Rivières, 1982.

Lemieux, T., B. Fortin et P. Fréchette, An empirical model of labor supply in the underground economy, American Economic Review, 84, 1994, pp. 231 - 254.

Lewis Alan, The psychology of taxation, New-York, St.-Martin's Press, 1982.

Liles, 1978 cité dans Belley, André, Les milieux incubateurs de l'entrepreneurship, Fondation de l'entrepreneurship, Québec, 1994.

Little, Kenneth, African women in towns, an aspect of Africa's Social, Revolution, Cambridge University Press, 1973.

Litvack, I. & C.V. Maule, Profiles of Technical Entrepreneur, BQ, vol. 39, n°2, summer 1974, pp. 40-49.

Lofland John et Lyn H. Lofland, Analyzing social setting: a guide to qualitative observation and analysis, 2nd edition, Belmont, Calif.: Wadsworth, 1984.

Loi sur les services de garde à l'enfance, chapitre 1, 1<sup>er</sup> mars 1993.

Longstreth, M., K. Stafford et T. Mauldin, Self-employed woman and their families: time use and socioeconomic characteristics, Journal of Small Business Management, juillet 1987, pp. 30-37.

Lorrain, Jean et Louis Dusseault, Les caractéristiques psychologiques et les comportements de gestion des propriétaires- dirigeants : cas des PME manufacturières en phase de démarrage, cahier de recherche 86-04, GREPME, Université du Québec à Trois-Rivières, 1986.

Lorrain, Jean et Louis Raymond, Les nouvelles entreprises québécoises: 1988, Université du Québec à Trois-Rivières avec MICT (Québec), Publications gouvernementales, 1988.

Marsolais, Michel, Les femmes d'affaires, de bonnes gestionnaires mais une prudence excessive, Le Journal de Montréal, 19 mai 1992, p.23.

Martin M.J.C., Managing technological innovation and entrepreneurship, Reston, Va: Reston Publishing Co, 1984.

Martinez Jean-Claude, La légitimité de la fraude fiscale, dans Bernard Beck et Georges Vedel, Etudes de Finances publiques, Paris, Economica, 1984, pp.921-942.

Mbemba, Ilenda, Le secteur informel : un aperçu des aspects conceptuels et méthodologiques : quelques cas de l'Afrique Saharienne, Québec : Centre Sahel, Université Laval, 1989.

Mead, Margaret, Sex and temperament in three primitive societies, Dell Book, New-York, 1935.

Meir, G., cité dans G.S. Maipose, The informal sector un Zambia: Employment and consequences of the legal and regulatory framework, Genève: OIT, 1990.

Merton, Thomas, A man in the divided sea, Norfolk, Conn.: New Directions, 1946.

Mescon T. & Stevens G., Women as entrepreneurs: A preliminary study of female realtors in Arizona, Arizona Business, 1982, vol.29, n°7, 9-13.

Miller, Pommerhne et Frey, 1981 cité dans Werner W, Pommerehne Bruno S. Frey, Les modes d'évaluation de l'économie occulte: différentes approches et quelques résultats, dans Futuribles n°50, décembre 1981, pp. 3-31.

Ministère de l'Industrie et du Commerce, Portrait de la femme d'affaires au Québec,  
Ministère de l'Industrie et du Commerce, Direction des communications, Québec, 1985.

Moen, P., Women's two roles, A contemporary Dilemma, Westport, CT 06881 Auburn  
House, 1992.

Murdock G.P., Comparative data on the division of labour by sex, Social Forces, 15,  
1937, pp.551-553.

Nyssens, cité dans OCDE, Réconcilier l'économique et le social: vers une économie  
plurielle, Développement territorial, Paris, 1996.

Osofsky J.D. et H.J. Osofsky , Androgyny as a life style, The family coordinator, 21,  
1972, 411-418.

Page J. et W. Steel , Le développement des petites entreprises: questions économiques  
tirées du contexte africain, Banque Mondiale, document technique n°26 F, 1986.

Panday J. et N.B. Tewary , Locus of control and achievement values of entrepreneur,  
Journal of occupational psychology, vol.52, n°2, 1979, 107-111.

Partant, F., La fin du développement, Maspéro, 1982.

Pencavel, J.H., A note on income tax evasion, labor supply, and nonlinear tax schedules, Journal of Public Economics, 12, 1979, pp.115-124.

Pence, A.R., Une étude nationale canadienne sur la garde des enfants, Diversité partagée, un rapport interprovincial sur la garde des enfants au Canada, Statistiques Canada, 1997.

Peters, Guy B., The politics of bureaucracy : a comparative perspective, New-York : Longman, 1978.

Peterson R., Petites et moyennes entreprises pour une économie équilibrée, Montréal, Cercle du livre de France, 1978.

Radfort, R.A., 1980, cité dans Hirshleifer, J., Price theory and Applications, Prentice Hall International, London, Chapitre 4, 1980.

Richard P. et Arocena J., la création d'entreprise: de l'idée au faire. L'année sociologique, 1983, 33, pp. 139-157.

Robitoux, 1975, cité dans Lavoie, Dina, Les entrepreneures: pour une économie canadienne renouvelée, Conseil Consultatif Canadien de la Situation de la Femme, Ottawa, 1988.

Rondeau Chantal, Les femmes dans la petite restauration à Bamako (Mali); faut-il intervenir ou laisser-faire?, 2ième conférence sur le secteur informel, Université Laval, mars 1992.

Rosavallon, Pierre, Le développement de l'économie souterraine et l'avenir des sociétés industrielles, Le Débat, juin 1980, pp. 15-27.

Rotter J.B., Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement, Psychological monographs, 80, n°1, (N°609 entier), 1966.

Roy, Gilles, Diagnostic sur le travail autonome : éléments de définition, Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter, cahier de recherche n°98-01, Montréal, avril 1998.

Roy, N., L'économie souterraine, Le Marché du travail, vol. 8, n°12, décembre 1987.

Ruppert E., Methods and materials for entrepreneurship education projet, Departement of Vocational and technical education, Illinois, 1978.

Ryan R.M., J.P. Connell et E.L. Deci, A motivational analysis of self determination and self-regulation in education, In Ames C. et R.E. Ames (Eds.), Research on motivation in education : the classroom milieu (pp. 13-51), New-York : Academic Press, 1985.

Santé et Bien être Canada (1973-1991). Situation de la garde de jour au Canada.

Schroeder, Gertrude E. Et Greenslade, Rush V., On the measurement of the second economy in the USSR, Association for Comparative Economy Studies Bulletin 21, printemps 1979, pp. 3-22.

Schwartz, E.B., Qualitative sociology: A method to the madness, New-York: The Free Press, 1979.

Scott, C.E., Why more women are becoming entrepreneurs, Journal of Small Business Management, 24(4), pp. 37-44, 1986.

Secor C., Androgyny: an early reappraisal, Women's studies, 2, 1974, 161-169.

Secrétariat de la Petite entreprise, 1982, cité dans Suzor, Marie-Josée, Profil comparatif des femmes propriétaires et co-propriétaires dirigeantes d'entreprise des secteurs traditionnels et non traditionnels, Université du Québec à Trois-Rivières, août 1987.

Sethuraman, S.V., Le secteur urbain non structuré, concept, mesure en action, Revue Internationale du Travail, juillet-août 1976.

Sethuraman, S.V., The urban informal sector in developing countries : employment, poverty and environment, Geneva : International Labour Office, 1981.

Sexton, D.L. et C.A. Kent, Female executives and entrepreneurs : a preliminary comparison, dans K. Vesper (Ed.), *Frontiers of entrepreneurship research*, Wellesley, MA : Babson University Press, 1981, pp.40-55.

Shapero, A., Entrepreneurship and economic development, The Center for Venture Management, Texas, USA, 1975.

Sonnenfeld, J. et J.P. Kotter, The maturation of career theory, Human Relations, 35, 1982, pp. 19-46.

Spence Janet T. et Helmreich Robert, Masculinity and femininity: their psychological dimensions, correlates and antecedents, Austin: University of Texas Press, 1978.

Statistiques Canada (1992), Dictionnaire du recensement de 1991, cat. n°92-301F, pp. 106-108.

Statistique Canada (1993). Les femmes sur le marché du travail, deuxième édition, n° 71-534-XPF.

Statistiques Canada, Cohen, Gary L., L'entrepreneuriat au féminin, L'emploi et le revenu en perspective, vol. 8, n°1, printemps 1996, pp. 25-31.



Stevenson, L.A., Against all odds: The entrepreneurship of women, Journal of Small Business Management, 24, pp. 30-36, 1986.

Storelu, Lionel, Le travail au noir "hors de la loi", Futuribles, n°26, septembre 1979, pp. 39-42.

Suzor, Marie-Josée, Profil comparatif des femmes propriétaires et co-propriétaires dirigeantes d'entreprise des secteurs traditionnels et non traditionnels, Université du Québec à Trois-Rivières, août 1987.

Tabachnick Barbara G. & Linda S. Fidell, Using multivariate statistics, New-York: Harper & Row Publishers, 1989.

Tanzi, Vito, The underground economy in the United States: estimates and implications, Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Reviews 135, décembre 1980, pp. 427-453.

Thomas, J.J., Informal economic activity, Hertfordshire, Harvester Wheatsheaf, 1992.

Timmons, Smollen et Dingee (1985) cité dans Timmons, Jeffrey A., The entrepreneurial mind, Andover, Mass : Brick House Pub, 1989.

Tremblay Pierre P. & Lawrence Olivier, Le citoyen face à l'impôt: l'évitement fiscal comme mode d'opposition, Note de recherche n°40, UQAM, mai 1992.

Tremblay Pierre P. et Guy Lachapelle, Le contribuable, héros ou malfaiteur, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 1996.

Tremblay, 1991, cité dans Deslauriers, J.-P., Recherche qualitative: guide pratique, Montréal: Mc Graw-Hill, 1991.

Turnham David, Bernard Salomé & Antoine Schwarz, Nouvelles approches du secteur informel, Séminaires du centre de développement, OCDE, Paris, 1990.

Vallerand R.J. et E.E. Thill, Introduction à la psychologie de la motivation, Laval, Éditions Études Vivantes, 674 p., 1993.

Vallerand, R.J., M.R. Blais, N.M. Brière et L.G. Pelletier, Construction et validation de l'échelle de motivation en éducation (EME), Canadian Journal of Behavioral Sciences, 21(3), pp. 323-349, 1989.

Verna, Gérard, La contrebande: principes et fonctionnement, Québec: université Laval, Faculté des sciences de l'administration, document de travail 92-11, 1992.

Verna, Gérard, Légalité - Légitimité: la dialectique de l'informel, 1er Colloque international sur le monde de l'entreprise informelle, Sainte-Foy, Université Laval, 13 au 15 mars 1991.

Waddell F.T., Factors affecting choice, satisfaction and success in female self employed, Journal of Vocational Behavior, 1983, 294-304.

Watkins J.M. et D.S. Watkins, The female entrepreneur: her background and determinants of business choice - some british data, dans Hornaday J.A., J.A. Timmnons, K.H. Vesper (éditeurs), Frontiers of entrepreneurship, Center for Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley, 1983.

Werner W, Pommerehne Bruno S. Frey, Les modes d'évaluation de l'économie occulte: différentes approches et quelques résultats, dans Futuribles n°50, décembre 1981, pp. 3-31.

Willard, J.-C., L'économie souterraine dans les comptes nationaux, Économie et Statistiques, n°226, INSEE, Paris, novembre 1989, p.25-51.

Yu J. & Cooper H., A quantitative review of research design effects on response rates to questionnaires, Journal of Marketing Research, 1983, 02, 36-44.

Zimbalist R.M., Women, culture and society: a theoretical overview, in Michelle Zimbalist Rosaldo, Louise Lamphere (Eds.): Women, culture and society, California, Stanford University Press, 1974, pp. 17-42.

## **ANNEXE A**

Lettre de confidentialité

Et

Questionnaire



Université du Québec à Trois-Rivières

C.P. 500, Trois-Rivières, Québec, Canada / G9A 5H7

Téléphone : (819) 376-5080

Télécopieur : (819) 376-5079

Département des sciences de la gestion et de l'économie

Trois-Rivières, Novembre 1997

## Lettre de Confidentialité

Madame,

Je suis actuellement étudiante à temps plein à la Maîtrise en gestion des petites et moyennes entreprises et de leur environnement à l'Université du Québec à Trois-Rivières. Dans le cadre de mes études, j'effectue une enquête à de fins scientifiques auprès de 30 femmes qui ont un service de garde d'enfants non enregistré dans la région 04 (Mauricie-Bois-Franc).

Afin de mener à bien cette recherche, j'aurai grand besoin de votre précieuse collaboration pour recueillir des informations sur les femmes entrepreneures oeuvrant dans le secteur informel de notre région. En effet, plusieurs études confirment qu'elles sont de plus en plus nombreuses dans cette situation et présentement on ne possède presque pas de données sur le sujet pour être en mesure de les aider.

Tous les renseignements que vous me fournirez, ainsi que votre identité seront tenus confidentiels, en ce sens que seulement Mme Mona Abbondanza (directrice) et moi aurons accès à votre réponse. La liste des personnes ayant participé à cette enquête sera détruite dès la fin de l'entrevue. D'autre part, cette enquête n'entraînera pour vous aucun frais, ne serait-ce qu'un peu de votre temps. Nous nous engageons à vous soumettre nos résultats dès que possible, si vous le souhaitez.

Je vous remercie de votre collaboration et bon succès dans vos projets.

Mona Abbondanza, Ph.D.

Professeure au département des Sciences  
de la gestion et de l'économie  
(819) 376 50 80, poste 3158

  
Isabelle Okouoyo

Étudiante

(819) 374 87 11

## CHOIX DES INDIVIDUS

1. Quel est votre sexe?      ☐ Féminin      ☐ Masculin

2. A quelle catégorie d'âge appartenez-vous?

- ☐ Moins de 18 ans
- ☐ entre 18 et 30 ans
- ☐ entre 31 et 45 ans
- ☐ plus de 45 ans

Tentons de définir votre activité

3. Gardez-vous des enfants autre que les vôtres?    ☐ Oui    ☐ Non

4. Où se situe votre service de garde?

- ☐ dans mon domicile (votre résidence privée)
- ☐ dans un local loué
- ☐ dans un édifice acheté pour l'entreprise
- ☐ autre (spécifiez).....

5. Donnez-vous votre service avec l'aide d'une autre personne?

- ☐ Oui      ☐ Non

6. Si oui (en 5), quel âge a votre assistant(e)?

- ☐ moins de 18 ans
- ☐ entre 18 et 30 ans
- ☐ plus de 30 ans

7. Percevez-vous un revenu monétaire ou autre de cette activité?

- ☐ Oui      ☐ Non

(Si oui, précisez la forme du revenu:.....)

8. Quel pourcentage de votre entreprise possédez vous?

- ☐ 0 - 49%
- ☐ 50%
- ☐ 51 - 99%
- ☐ 100%

9. Avez-vous un(e) associé(e)?      ☐ Oui      ☐ Non

Si oui, combien?.....

Si oui, quel lien de parenté avez-vous avec? (parent, ami, autre)

1.....

2.....

10. En moyenne, combien d'heures par semaine consacrez-vous à votre entreprise?      ..... heures par semaine

11. Comment vous faites vous payer?

- ☐ chèque
- ☐ comptant
- ☐ carte de crédit
- ☐ troc
- ☐ autres, précisez:.....

12. Donnez-vous des reçus aux clients qui en font la demande?

.....

13. Quelles sont vos sources de revenus?

- ☐ votre activité de garde d'enfants
- ☐ autre activité informelle (travail au noir)
- ☐ travail officiel (précisez votre emploi:.....)
- ☐ assurance-chômage
- ☐ bien-être social
- ☐ revenu du conjoint
- ☐ autres

14. Où résidez-vous?.....

## PROFIL DÉMOGRAPHIQUE

1. Quel est votre statut civil?

- ☐ célibataire
- ☐ mariée
- ☐ divorcée ou séparée
- ☐ veuve
- ☐ en union de fait (vivre ensemble)

2. Quel est votre régime matrimonial? (pour les mariées)

- ☐ Séparation de biens  
(Chacun des époux est unique propriétaire de ses biens)
- ☐ Communauté des biens  
(Les biens appartiennent aux deux conjoints)
- ☐ Ne s'applique pas

3. Combien d'enfants avez-vous eus, qui sont toujours vivants, et qui seraient maintenant dans les catégories d'âge suivantes:

<u>Catégories d'âge</u>	<u>Nombre d'enfants</u>
moins de 6 ans	.....
de 6 à 12 ans	.....
13 à 18 ans	.....
19 à 24 ans	.....
25 ans et plus	.....

## PROFIL SOCIOLOGIQUE

Quelle est (ou était) l'occupation de votre:

1. père?.....

2. mère?.....

3. Combien des frères et soeurs avez-vous?

.....

4. Et quelle position occupez-vous par rapport à eux?

☐ première (aînée)      ☐ dernière      ☐ autre

5. En quoi a consisté votre scolarité?

- ☐ terminé une 6<sup>e</sup> année ou moins
- ☐ terminé sa 7<sup>e</sup>, 8<sup>e</sup> et/ou 9<sup>e</sup> année
- ☐ terminé une partie de ses études secondaires
- ☐ terminé ses études secondaires
- ☐ fait des études au collèges (e.g. collège communautaire ou autre collège) ou quelques cours au niveau universitaire
- ☐ obtenu un baccalauréat d'une université (quel champ d'études:.....)
- ☐ obtenu une maîtrise d'une université (quel champ d'études:.....)
- ☐ obtenu un doctorat d'une université (quel champ d'études:.....)



6. Avez-vous suivi des stages et d'autres formations?

☐ Oui ☐ Non

Si oui, lesquels?.....

.....

7. Quelle expérience professionnelle antérieure avez-vous?.....

.....

8. Avez-vous déjà été propriétaire-dirigeante d'une ou d'autres entreprises avant celles-ci?

☐ Oui ☐ Non

Si oui, de quelle type d'entreprise (secteur d'activité, informelle, formelle)?.....

.....

Si oui, qu'est-il arrivé à cette entreprise?

☐ existe toujours

☐ abandon

☐ abandon involontaire (faillite)

☐ vente

☐ autre, précisez:.....

9. Quelle est l'occupation de votre conjoint?.....

10. Quelle est votre nationalité d'origine?

Du côté paternel:.....

Du côté maternel:.....

11. Et votre statut au Canada?.....

## PROFIL DE L'ENTREPRISE

1. Depuis quand exercez-vous cette activité de garde d'enfants?

.....années

.....mois

2. Quelle a été l'évolution de l'entreprise?

.....

.....

.....

.....

3. D'après vous, qu'est-ce qui justifie la croissance ou décroissance de votre activité?

.....

.....

.....

.....

## DESCRIPTION DE SOI

Les énoncés suivants concernent le genre de personnes que vous pensez être.  
Vous devez encercler le chiffre qui correspond le plus à ce que vous pensez être.

Enoncé 1:

1) Très agressif(ve)                      1    2    3    4    5    Pas du tout agressif(ve)

Exemple 1: Si vous encerclez le numéro 1, cela signifie que vous êtes agressif(ve)

Exemple 2: Si par contre vous encerclez le numéro 4, cela veut dire que vous êtes un peu agressif(ve).

1) Très agressif(ve)                      1    2    3    4    5    Pas du tout agressif(ve)

2) Pas du tout indépendant(e)    1    2    3    4    5    Très indépendant(e)

3) Pas du tout émotif(ve)            1    2    3    4    5    Très émotif(ve)

4) Très dominant(e)                    1    2    3    4    5    Pas du tout dominant(e)

5) Pas du tout énervé(e) en cas de crise majeure    1    2    3    4    5    Très énervé(e) en cas de crise majeure

6) Très passif(ve)                      1    2    3    4    5    Très actif(ve)

7) Incapable de se dévouer complètement aux autres    1    2    3    4    5    Capable de se dévouer complètement aux autres

8) Très dur(e)                            1    2    3    4    5    Très doux(ce)

9) Pas du tout serviable              1    2    3    4    5    Très serviable

- |     |  |   |   |   |   |   |  |
|-----|--|---|---|---|---|---|--|
| 10) | Pas du tout compétitif(ve)                                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Très compétitif(ve)                                    |
| 11) | Très sédentaire  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Très mondain(e)  |
| 12) | Pas du tout gentil(le)   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Très gentil(le)  |
| 13) | Indifférent(e) à<br>l'approbation des autres                   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Ayant besoin de<br>l'approbation des autres            |
| 14) | N'est pas facilement<br>blessé(e) des sentiments des<br>autres | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Très facilement blessé(e) des<br>sentiments des autres |

## CONTRÔLE DE LA DESTINÉE

Dans cette prochaine section, nous vous demandons de choisir la proposition ou la phrase que vous croyez actuellement la plus vraie et non celle que vous pensez devoir choisir ou vous aimeriez être vraie.

(N'encerclez qu'une seule des deux propositions, soit a ou b).

- 
- |   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | a | La plupart des événements fâcheux qui arrivent dans la vie sont dus en partie à la malchance. |
|   | b | Les coups durs qui nous arrivent résultent de nos propres erreurs.                            |
- 
- |   |   |  |
|---|---|--|
| 2 | a | En fin de compte, les gens obtiennent le respect qu'ils méritent en ce bas monde.                                |
|   | b | Malheureusement, la valeur d'un individu peut souvent ne pas être reconnue et ce, indépendamment de ses efforts. |
- 
- |   |   |  |
|---|---|--|
| 3 | a | On ne peut pas être un chef efficace sans avoir la chance de son côté.   |
|   | b | Les personnes compétentes qui ne deviennent pas des chefs n'ont pas su exploiter les chances qu'elles avaient. |
- 
- |   |   |   |
|---|---|---|
| 4 | a | Réussir dans la vie, c'est une question de travail acharné, la chance n'a que peu ou rien à voir avec cela. |
|   | b | Pour trouver un bon emploi, il faut surtout être au bon endroit au bon moment.                              |
- 
- |   |   |  |
|---|---|--|
| 5 | a | Lorsque j'élabore des projets, je suis presque certaine de pouvoir les réaliser.   |
|   | b | Il n'est pas toujours sage de planifier trop d'avance parce que, de toute façon, plusieurs choses peuvent survenir tant dans un sens que dans l'autre. |
-

- 
- 6     a     Personnellement, obtenir ce que je veux n'a peu ou rien à voir avec la chance.
- b     Parfois, on pourrait aussi bien prendre une décision en tirant à pile ou face.
- 
- 7     a     Devenir le patron n'exige souvent que d'arriver le premier à la bonne place au bon moment.
- b     Pour amener les gens à faire les choses correctement, ça prend beaucoup plus d'habilité que de chance.
- 
- 8     a     La plupart des gens ne réalisent pas dans quelle mesure leur existence est contrôlée par des événements accidentels.
- b     La chance n'existe pas.
- 
- 9     a     A la longue les coups durs sont compensés par les coups de chance.
- b     L'infortune résulte d'un manque d'habilité, de l'ignorance, de la paresse ou des trois ensemble.
- 
- 10    a     J'ai souvent l'impression que j'exerce peu d'influence sur les choses qui m'arrivent.
- b     Je ne peux pas croire que la chance ou le destin joue un rôle important dans ma vie.
- 
- 11    a     Je suis la cause de ce qui m'arrive.
- b     J'ai parfois l'impression que je n'ai pas assez de contrôle sur l'orientation de mon existence.
-

<b>IMTB</b> <b>L'inventaire des motivations au travail de Blais</b>
--

Spécifiez ici le poste que vous occupez?.....

### POURQUOI FAITES-VOUS CE TRAVAIL?

A l'aide de l'échelle ci-dessous, veuillez indiquer dans quelle mesure chacun des énoncés suivants correspond actuellement à l'une des raisons pour lesquelles vous faites ce travail spécifique.

	Ne correspond pas du tout		Correspond modérément			Correspond exactement		
	1	2	3	4	5	6	7	
1) Pour les différents avantages sociaux associés à ce type de travail.	1	2	3	4	5	6	7	
2) Parce que c'est ce type de travail que j'ai choisi et que je préfère pour atteindre un certain niveau de vie.	1	2	3	4	5	6	7	
3) Je ne le sais pas, j'ai l'impression que je n'ai pas ce qu'il faut pour bien faire ce travail.	1	2	3	4	5	6	7	
4) Pour les moments de plaisir intense que m'apporte ce travail.	1	2	3	4	5	6	7	
5) Parce que j'ai beaucoup de plaisir à apprendre de nouvelles choses dans ce travail.	1	2	3	4	5	6	7	

- |     |  |   |   |   |   |   |   |   |
|-----|--|---|---|---|---|---|---|---|
| 6)  | Parce que cela me permet de faire de l'argent.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 7)  | Pour les différentes émotions positives que me procure ce travail.                                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 8)  | Je ne la sais pas, je n'arrive pas à faire correctement les tâches de ce travail.                      | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 9)  | Parce que j'ai l'impression de m'accomplir en faisant mon travail de façon bien personnelle et unique. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 10) | Je ne le sais pas, on nous impose des normes de rendement trop élevées.                                | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 11) | Parce que j'ai du plaisir à approfondir mes connaissances sur une foule de choses intéressantes.       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 12) | Pour le salaire.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 13) | Parce que je tiens absolument à être bon(ne) dans ce travail, sinon je serai déçu(e).                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 14) | Parce que plusieurs choses dans ce travail stimulent ma curiosité à connaître davantage.               | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 15) | Pour la satisfaction que je ressens alors que je relève des défis intéressants au travail.             | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 16) | Parce que ce type de travail me procure une sécurité.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 17) | Parce que je m'amuse beaucoup dans ce travail.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |



- |     |   |   |   |   |   |   |   |   |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 18) | Parce que c'est le type de travail que j'ai choisi pour me permettre d'atteindre certains objectifs importants tout en respectant les autres aspects de ma vie. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 19) | Parce que j'ai souvent des choses intéressantes à apprendre dans ce travail.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 20) | Je ne sais pas, il me manque des habilités importantes pour bien accomplir les tâches de ce travail.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 21) | Pour le plaisir intense que je ressens à faire les tâches de ce travail.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 22) | Je ne le sais pas, on attend trop de nous.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 23) | Parce que je tiens énormément à réussir dans ce travail, sinon je serai déçu(e).  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 24) | Parce que mon travail c'est ma vie et je ne veux pas échouer.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 25) | Parce que c'est dans ce genre de travail que je préfère poursuivre ma carrière.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 26) | Pour la satisfaction que je vis lorsque je suis en train de réussir des tâches difficiles.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 27) | Je ne le sais pas, on nous donne des conditions de travail trop difficiles.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 28) | Parce que je veux être un(e) "gagnant(e)" dans la vie.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

- |     |   |   |   |   |   |   |   |   |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 29) | Pour le plaisir que j'éprouve à être créatif(ve) dans ma façon de réaliser mon travail.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 30) | Parce que c'est le type de travail que j'ai choisi pour réaliser mes projets de carrière. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 31) | Je ne le sais pas, on nous donne des conditions de travail irréalistes.                   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

## ATTITUDE MORALE

Veuillez répondre aux questions dans l'espace prévu pour le faire (il est important d'expliquer vos opinions). Puis, lorsqu'une échelle existe, vous devez encircler le chiffre qui correspond le plus à votre opinion.

Echelle:

Système injuste  
et inéquitable

1

2

3

4

5

Système juste  
et équitable

Exemple 1: Si vous encerclez 4, cela signifie que vous pensez que le système fiscal est plutôt juste et équitable.

Exemple 2: Si vous encerclez 1, cela veut dire que vous pensez que le système fiscal est injuste et inéquitable.

---

1. Que pensez-vous du niveau d'impôts et de taxes que vous donnez par rapport à ce que vous pouvez recevoir du gouvernement sous forme d'aide, de services et de soins?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Système injuste  
et inéquitable

1

2

3

4

5

Système juste  
et équitable

2. D'après vous, quel pourcentage de québécois fraudent l'impôt? (cochez une seule case)

- ( ) moins de 10%
- ( ) 10 à 20%
- ( ) 21 à 50%
- ( ) 50% et plus

3. Craignez-vous d'être dénoncé par votre environnement proche ou pris par le gouvernement quant à votre activités?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Aucune crainte ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 Forte crainte

4. Quelle est votre attitude face au travail au noir dans son ensemble?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Attitude positive ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 Attitude réprobatrice

5. Suivant chaque énoncé, dites si vous pensez que “c’est totalement faux, plutôt faux, plutôt vrai, totalement vrai ou vous ne savez pas”.

Répondez le plus spontanément possible, sans vous aider d’aucun document.

	Totalement faux	Plutôt faux	Je ne sais pas	Plutôt vrai	Totalement vrai
Place à 5 \$ / jour /enfant de 4 ans.					
Toujours des crédits d’impôt pour les parents ayant des enfants allant en garderie.					
Place à 5 \$ / jour pour tous les enfants d’ici 5 ans.					
Place à 5 \$ / jour pour tous les enfants d’ici 2 ans.					
Suppression des crédits d’impôt pour les parents dont les enfants sont gardés à 5 \$.					
Place à 5 \$ / jour / enfant de 4 ans dès septembre 1997.					
Place à 5 \$ / jour /enfant de 1 à 4 ans					
Place à 5 \$ / jour pour tous les enfants dès septembre 1997.					

6. Dans l’ensemble, considérant tout ce que vous savez sur la réforme de l’éducation, percevez-vous un risque quant à l’existence de votre service de garde? Si oui, lequel?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## INTENTION DE COMPORTEMENT

### Vision future de l'entreprise

En ce qui concerne vos aspirations par rapport à votre entreprise;

Au fond de vous, quels souhaits faites-vous pour l'avenir de votre entreprise? Quelle est votre vision de ce qu'elle pourrait devenir d'ici 1 an? D'ici 5ans?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Souhaitez-vous** formaliser votre entreprise? Dans combien de temps? Pourquoi?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Pensez-vous **pouvoir** formaliser votre entreprise? Pourquoi?

.....

.....

.....

.....

.....

### Vision future de sa carrière

Nous allons maintenant, aborder la question de vos aspirations, de ce que vous désirez au fond de vous, concernant la suite de votre activité professionnelle (c'est-à-dire le choix de la profession, la progression de votre carrière).

Avez-vous l'**intention** de rentrer (travailler) dans l'économie formelle?

Pourquoi? Quand?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Pensez-vous posséder les **capacités** pour aller travailler dans l'économie officielle?

Pourquoi?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Si aucun obstacle vous empêche de rentrer dans l'économie officielle (c'est-à-dire si vous en avez les possibilités), **souhaiteriez-vous** vraiment le faire? Pourquoi?

.....

.....

.....

.....

## **ANNEXE B**

### **ANNONCE**

Étudiante de l'Université du Québec à Trois-Rivières recherche femmes gardant des enfants à leur domicile pour répondre à un petit questionnaire. Confidentialité assurée.

Communiquer avec Isabelle, 374 8711.